BISNIS
PROPERTI
INFORAPAN
GRAND KUNINGAN
DIPLOMACY AND BUSINESS IN A TOWNPARK
HARGA TANAH DI JAKARTA SELATAN
Pahit Manisnya Bisnis KPR
Memangkas Prosedur, Pertahankan Biaya
Nugroho Suksmanto
Mengubah Bintaro hingga Kuningan
PROFESI
BOOM APARTEMEN STRATA TITLE
ISSN 0853 - 9995
NOPEMBER 1993, Rp 4.500

Cahyadi

Pembaca yang Budiman

Mencari nama, ternyata bukanlah pekerjaan yang mudah. Apalagi nama untuk sebuah majalah bidang properti. Itulah yang dialami majalah kita ini, *Bisnis Properti* — yang dulu dimulai dengan buletin *InfoPapan.*

Pertanyaan pertama yang biasa dikemukakan: siapa target khalayaknya? Ketika pertanyaan tersebut diajukan dalam suatu forum khusus yang dihadiri Menpera **Ir. Akbar Tandjung,** selaku Ketua Dewan Pembina Majalah *Bisnis Properti,* ternyata nama yang sudah ada ini diusulkan untuk diubah.

Sebab, target khalayaknya tidak semata-mata kalangan bisnis atau pemain properti saja. Akan tetapi juga konsumen properti, serta profesi terkait. Bahkan ada juga keinginan agar pelayanan bagi konsumen properti - melalui majalah ini - lebih diperbesar.

Lantas, apa alternatif nama yang baru itu? Pembaca, sengaja nama baru itu disimpan dulu - belum dapat kami sampaikan saat ini. Sebab, selain masih dalam proses pengurusan perizinan ke Departemen Penerangan RI, juga tidak ada lagi kejutannya nanti, ketika nama baru itu diperkenalkan melalui suatu acara peluncuran yang kami rencanakan pertengahan Januari 1994.

TATAN RUSTANDI

SUASANA DISKUSI ANTARA REDAKSI BISNIS PROPERTI DENGAN PENGURUS MAPPI

Masih menurut rencana, dalam acara peluncuran tersebut, banyak hal yang akan berubah pada majalah ini. Logo, penampilan sampul (cover), rubrik-rubrik, kualitas kertas, jumlah halaman berwarna dan lain sebagainya akan ikut berubah. Kesemuanya itu ditujukan untuk kepuasan Anda, para pembaca.

Persiapan untuk penampilan baru itu sudah dilakukan sejak lebih dari tiga bulan lalu. Tenaga-tenaga baru sudah mulai direkrut. Kegiatan - di gedung baru kami di Bungur Grand Center -tidak hanya menerbitkan edisi yang sedang berjalan, sebagaimana halnya edisi bulan November ini, akan tetapi untuk edisi penampilan baru tersebut.

Berbagai diskusi diselenggarakan guna penyempurnaan konsep isi majalah ini.Untuk keperluan itu kami mengundang sejumlah pakar dan praktisi. Misalnya, yang terakhir **Dr Erman Radjaguguk,** staf pengajar dari Universitas Indonesia, dan pengurus Masyarakat Profesi Penilai Indonesia (MAPPI). Pengurus MAPPI, lengkap hadir, dipimpin langsung ketua umumnya, **Stefanus Gunadi,** SCV.

Kehadirin para pakar dan praktisi properti itu, selain sangat menggembirakan kami, uga merupakan dukungan nyata bagi peningkatan kualitas majalah ini.

Dukungan untuk penyempurnaan majalah ini, tentu saja, telah diberikan oleh REI (Real Estate Indonesia), melalui ketua umumnya, **Enggartiarso Lukita** yang menugaskaan secara khusus salah seorang pengurus DPP REI untuk membantu persiapan-persiapan yang diperlukan sejak awal perubahan manajemen. Ia adalah **Agusman Effendi,** Wakil Sekjen DPP REI. Insinyur jebolan Universitas Trisakti inilah yang paling sibuk mempertemukan berbagai pihak terkait, hingga ditandatanginya MOU oleh Dirut PT Info Papan Press **Darmasetiawan Bachir,** Ketua Umum REI Enggartiarso Lukita, *Project Officer* **Antony Zeidra Abidin** dan Menpera Akbar Tandjung sebagai saksi.

Dukungan bagi pengembangan majalah ini datang dari berbagai pihak, yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu.

Dirut BTN **Towil Heryoto** misalnya, dalam kegiatan sehari-harinya yang sangat sibuk, bahkan menyempatkan diri menulis artikel, yang mulai edisi ini sudah dapat Anda nikmati.

Para pembaca yang budiman, dunia properti kita sedang semarak, seiring dengan kemajuan ekonomi dan masyarakat kita. Media informasi, bagaimanapun jelas sangat diperlukan. Kami berupaya menjadi yang terbaik dengan hanya menyajikan yang terbaik untuk Anda. Dengan pengalaman yang panjang dalam mengelola media yang khusus bergerak di bidang properti,dan berkat dukungan Anda, para pembaca yang budiman, keinginan itu kami yakini sebagai sesuatu yang pasti dapat diwujudkan ▲

Pengelola

B I S N I S
PROPERTI
I N F O P A P A N

GEDUNG BARU MAJALAH BISNIS PROPERTI

Sejak Agustus 1993 seluruh kegiatan redaksi, iklan/promosi, dan sirkulasi Majalah Bisnis Properti pindah ke gedung baru milik sendiri, dengan alamat :

BUNGUR GRAND CENTRE
BLOK A - 2
Jl. Ciputat Raya No. 4 - 6
Kebayoran Lama
Jakarta 12240
Tlp. 717203, 7204372

Kepada seluruh relasi dan pelanggan harap maklum.

NOPEMBER 1993

***Pjs. Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi** : Drs. Antony Zeidra Abidin, **Wkl. Pemimpin Redaksi** : Musfihin Dahlan, **Pjs. Pemimpin Perusahaan** : Said Mustafa, **Wakil Pemimpin Perusahaan** : M.Ramli, **Redaktur** : Herman Syahara, Bambang Budiono, Pria Takari Utama, **Redaktur Ahli** : Ir. Panangian Simanungkalit RIM, Ir. Gunadi Haryanto, **Dokumentasi dan Sistem Informasi** : Sutriyadi, **Pracetak** : Musrad Habib (Kordinator), **Iklan/Promosi**: Faisal S. (Kordinator), **Sirkulasi** : Darnadi (Kordinator), **Pemimpin Umum** : Ir. Soeharsojo (Non aktif), **Pemimpin Redaksi** : Ir. Imam Sunaryo (Non aktif). **Penerbit** : Real Estate Indonesia (REI) STT NO : 620/Sk/Ditjen PPG/STT/1979. **Manajemen** : PT. InfoPapan Press. **Alamat** : Bungur Grand Center Blok A-2, Jalan Ciputat Raya 4 - 6, Kebayoran Lama, Jakarta 12240. **Telpon** : 717203, 7204372. **Rekening Bank No** : 0140000547 K Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni. **Percetakan** : PT. Indoasia Santosalestari*

G R A H A W A C A N A

Boom, Apartemen Strata Tittle 6
Menyibak Celah Hukum Strata Title 9
Hati-hati Membiayai Apartemen Mewah 12
Manajemen Masih Mengandalkan Konsultan Asing 15
Hak dan Kewajiban Developer dan Penghuni 18
Pasar yang Sedang Bergeser 20
Siapa Cocok Tinggal di Apartemen 23
Model Arsitektur Sebaga Prestise 24
Fenomena di Balik Pasar Apartemen 26
Banyak Developer Coba-coba 28

I N T E R N A S I O N A L

Kota Baru di Tengah Kota 30

O P I N I

Pahit Manis Bisnis KPR 33

K E R L I P

Bambang Eka dan Kuda 34
Maya dan Dua Dunia 35
Paulus dan Rumus 36

L A P O R A N K H U S U S

Grand Kuningan Proyek Megah di Jantung Kota 37

P E R A B O T

Kursi Meja Besi Tempa 45

P R O F E S I

Nugroho Suksmanto : Mengubah Bintaro Hingga Kuningan 47

***Sampul Muka** : Apartemen Grand Kuningan **Design** : Musrad Habib*
***Foto Cover** : Tatan Rustandi*

KABAREI

Limpahan Tugas Buat REI Jakarta 51

PERUMAHAN

Melesat Naik, Harga Rumah Mewah di Wilayah Selatan 53

Bali View, Menguntungkan, Tapi Hati-hati 58

Memandang Ngarai dari Jendela Buitenzorg 61

SPOT BISNIS

Soft Opening Cinere Mall 62

Relokasi SIS ke Citraland 63

PEMBIAYAAN

Ambisi Bank Baru ke Properti 64

Penurunan Suku Bunga dan Pembiayaan Properti 66

INFO LAHAN

Harga Tanah Poros Lingkar Selatan Sudah Cukup Tinggi 67

MANAJEMEN

Time Share : Investasi Berlibur 70

Prospek Pemasaran Ruko 72

PERIZINAN

Memangkas Prosedur, Mempertahankan Biaya 74

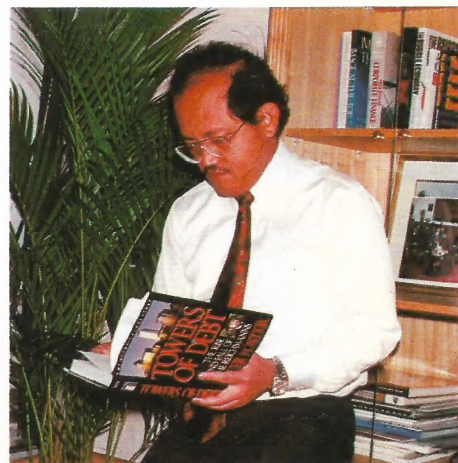
GALERI

Interior Restoran Cina 77

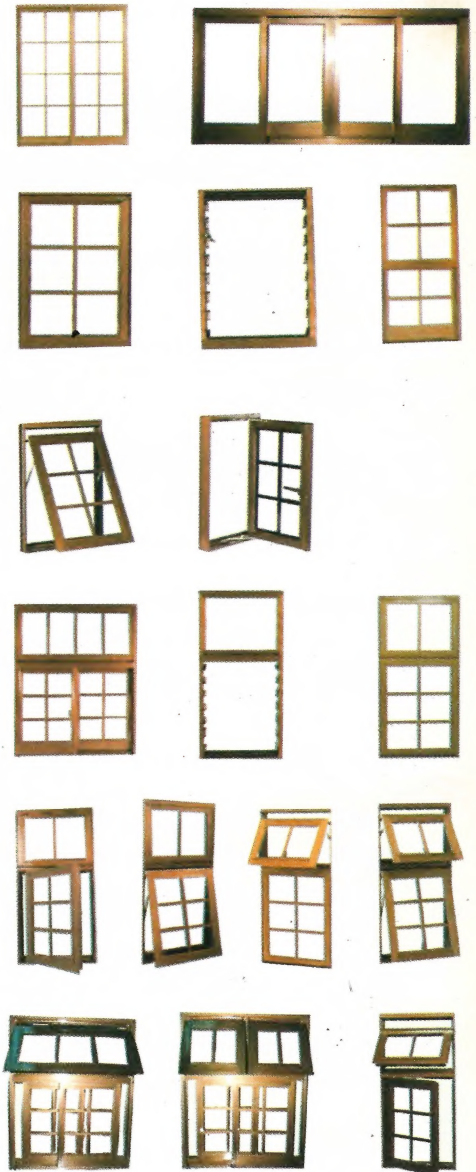
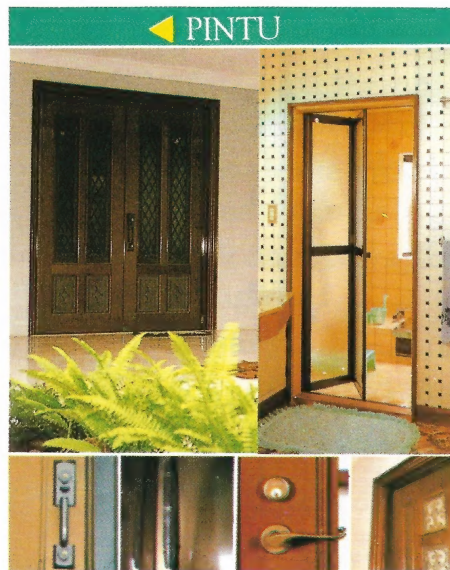
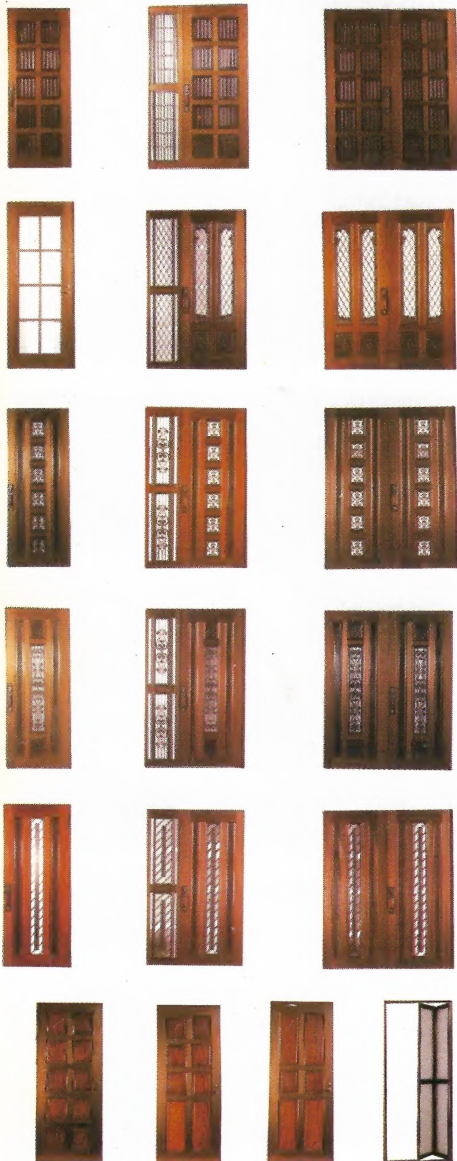
Sayangnya pembeli tak pernah menanyakan, mana bagiannya dalan tanah milik bersama itu. Bila terjadi perbedaan ukuran atau desain, tanggung jawab penuh pada developer.

9

Saya ingin menjalin kemitraan dengan banyak orang, dimana banyak pihak ikut menikmati perkembangan usaha kita.

47

DARI BAHAN ALUMINIUM ... UNTUK RUMAH MODERN

PINTU

JENDELA

KELEBIHAN BAHAN ALUMUNIUM YKK DIBANDINGKAN DENGAN BAHAN KAYU

KAYU		YKK ALUMUNIUM
Tidak tahan terhadap rayap, mudah keropos.	SERANGAN RAYAP	Bebas dari rayap, tidak akan keropos.
Warna cepat luntur, harus sering di cat ulang.	PEMELIHARAAN	Warna tidak akan luntur, tidak perlu dicat ulang.
Tingkat kebocoran air, udara dan suara sangat tinggi.	KEBOCORAN AIR, UDARA, SUARA	Kedap air, udara dan suara, karena dilengkapi karet Weathership.
Secara tradisional, perlu tenaga ekstra.	PEMASANGAN	Pemasangan sangat mudah dan cepat.
Terkadang sulit di buka-tutup, karena muai-susut tidak tetap.	PEMAKAIAN	Kondisi apapun, tetap mudah dibuka-tutup.
Tampil biasa saja.	PENAMPILAN RUMAH	Tampil modern, citarasa tinggi.

Memasuki era perumahan moderen, di mana pemakaian bahan bangunan yang serba eklusif, mudah pemeliharaan serta praktis dalam pemakaian adalah menjadi tuntutan yang utama dari konsumen.

Terbukti

Beberapa developer besar sudah memakai produk YKK HI-SASH. dan ternyata lebih ekonomis dibandingkan dengan pemakaian kayu.

ALUMINIUM ARSITEKTURAL
UNTUK RUMAH MODERN

PT. YKK ALUMICO INDONESIA
HEAD OFFICE : CHASE PLAZA, 3rd Floor Jl. Jend. Sudirman Kav. 21 PO. Box. 3425 JKT JAKARTA Phone : (021) 5704430 (3 line hunting) (021) 5208085 (3 line hunting) (021) 588520, Fax : (021) 5207025
FACTORY : Jl. Manis Raya No. 23 Desa Jatake Jatiuwung Tangerang JAWA BARAT Phone : (99) (55) 22513, (55) 22624, (55) 22601, Fax : (55) 24076
SURABAYA BRANCH : AMBENGAN PLAZA A-2 Jl. Ngemplak No. 30 SURABAYA - 60272, Phone : (031) 519998, Fax : (031) 519998

BOOM, APARTEMEN STRATA TITLE

Dewasa ini sedang terjadi lompatan besar pasar apartemen strata title. Namun di balik itu terdapat sejumlah permasalahan yang masih menggantung?

Topik hangat yang menjadi buah bibir para pemain properti belakangan ini adalah *"rush buying"* apartemen. Bayangkan, belum pernah terjadi dalam sejarah bisnis properti di Indonesia, sebanyak lebih kurang 3000 unit apartemen laku dalam tahun ini saja. Lebih besar dari supply (pasok) sepuluh tahun sebelumnya.

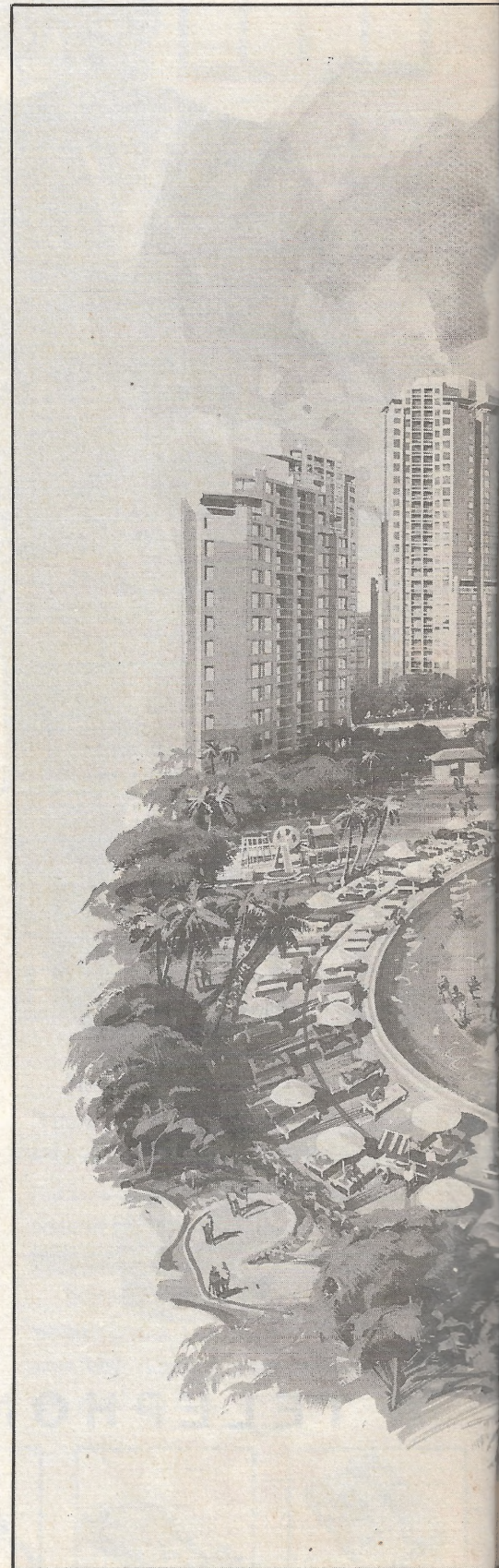
Gejala ini tentu menggembirakan. Artinya upaya memasyarakatkan rumah susun (apartemen) mulai menampakkan hasilnya, walaupun masih terbatas pada kelas menengah ke atas. Pemerintah sudah sejak hampir satu setengah dasawarsa yang lampau mencanangkan program rumah susun sebagai solusi permukiman di kota-kota besar. Namun belum banyak mendapat tanggapan masyarakat kala itu. Rumah horisontal (landed houses) masih merupakan pilihan utama.

Tampaknya, sedang terjadi titik balik dalam masyarakat kita. **Dr. Riga A. Suprapto**, dalam seminar Apartemen Kelas Menengah Atas Keluarga Indonesia, Masalah dan Solusi, mensinyalir, bahwa kini permukiman ke samping (horisontal-red) mencapai titik "impasse." Artinya bermukim di rumah horisontal (landed house) di wilayah pinggir kota, sekarang dirasakan tidak efisien lagi.

Sudah jamak dalam kehidupan para pekerja dan profesional kota di sini, waktu ulang alik yang dihabiskan dari rumah ke tempat kerja berkisar antara satu sampai dua jam. Bahkan menurut penelitian Laboratorium FISIP-UI bekerja sama dengan Kator Penelitian dan Pengkajian Perkotaan dan Lingkungan (KP2L) DKI Jakarta, atas 150 responden di Pondok Kelapa, seperti diungkapkan oleh Dr. Paulus Wirotomo dalam seminar yang sama, diperoleh data antara dua sampai 4 jam.

Keadaan tersebut, menurut Riga A. Suprapto, menimbulkan dampak sosial yang besar bagi keluarga muda yang suami istri bekerja. Pertama, meninggalkan anak sepenuhnya pada pembantu, tanpa pengawasan dari keluarga luas maupun akses yang cepat ke rumah menimbulkan 'stress'. Kedua, berangkat ke kantor harus sekaligus mengantisipasi kegiatan sosial di luar kantor, seperti undangan kawin atau pesta lainnya. Ketiga, makin sedikitnya waktu untuk keluarga.

Tiga masalah di ataslah, yang hendak dipangkas dengan hadirnya permukiman vertikal di tengah kota, kata **Ir. Paul Tan**, konsultan Perencana Taman Rasuna Said Apartemen (TRSA). "Selain efisiensi prasarana kota, yang pasti waktu yang

IST.

terbuang diperjalanan dari dan ke tempat kerja, bisa dihemat dan dimanfaatkan untuk interaksi keluarga lebih banyak. Apalagi anak-anak dari keluarga muda ini masih butuh-butuhnya perhatian. Masih dalam usia rawan, antara nol sampai tujuh tahun," ujarnya.

Selain itu, bermukim di apartemen jauh lebih murah dari sudut biaya, ketimbang di rumah horisontal. "Mana ada rumah di bawah Rp 500 juta, lengkap dengan kolam renang, lapangan tenis, play ground untuk anak-anak, taman dan fasilitas lainnya, kalau bukan apartemen," ujar **Kosmian Pudjiadi**, Ketua DDP REI Bidang Flat/ Kondominium. Memang pada apartemen, semua fasilitas tersebut dikemas dalam satu paket permukiman.

Hadirnya Undang-undang No 16/ 1985 tentang Rumah Susun, memberikan kepastian hukum bagi penghuni untuk memiliki apartemen dengan status hak milik. Selain itu, sertifikat hak milik tadi dapat pula dihipotekkan—walaupun masih ada perbedaan pendapat— ke bank untuk memperoleh kredit pemilikan rumah (KPR), sehingga alasan pembiayaan dapat diatasi. Dengan demikian tidak ada keragu-raguan lagi untuk memiliki apartemen. Status kepemilikannya malah lebih kuat dari rumah di kawasan permukiman yang HGB.

Tanpa banyak promosi, PT. Duta Pertiwi, developer Apartemen Mangga Dua Court di Jakarta Kota, dua tahun yang lalu melihat peluang yang ada dalam undang-undang tersebut. Dengan sistem strata title, apartemen ini dijual putus kepada pembeli. Dan laku. Segera setelah itu, menyusul Sudirman Tower dari Lippo Group, ruang perkatoran yang dijual dengan sistem yang sama. Kemudian diikuti oleh berbagai proyek apartemen, seperti Permata Hijau, Saphire, Kelapa Gading Condominium. Terakhir yang menyentakkan adalah Taman Rasuna Said Apartment (TRSA). Dalam satu hari seluruh rencana proyek tahap pertama sebanyak 2700 unit, habis terjual. .

APARTEMEN TAMAN RASUNA SAID : MENGGUNCANG PASAR

Perkembang di atas, agaknya telah mendorong banyak developer memasuki sektor ini secara besar-besaran. Bila dilihat dari trend pasokan (supply) apartemen, lonjakan yang terjadi baru dalam dua tahun terakhir ini. Bahkan untuk tahun-tahun mendatang, akan terjadi boom pasokan yang luar biasa. Dari data yang dihimpun, sampai tahun 1997, akhir Pelita VI, akan terdapat 64 tower yang selesai, meliputi 15.608 unit apartemen (Lihat Tabel Apartement Cumulative Supply). Sekitar 20 tower lagi masih dalam proses di BKPM. Padahal jauh sebelumnya, bisnis di sektor ini berjalan sangat lamban.

Namun dibalik boom yang tengah berlangsung dewasa ini, terdapat sejumlah permasalahan yang masih menggantung, diantaranya meliputi aspek sosial, hukum, manajemen dan pembiayaan.

Masalah hukum umpamanya. Undang-undang No 16/1965 maupun PP No 4/1988 dirasakan masih sangat umum. Belum mengatur secara terinci, baik hak dan kewajiban penghuni maupun developer. Dalam undang-undang disebutkan, bahwa pengelolaan satuan rumah susun dilakukan oleh perhimpunan penghuni dengan menunjuk tenaga profesional. Pertanyaan, siapa yang harus menjadi fasilitator perhimpunan penghuni tersebut? Bagaimana dengan aturan main (AD/ART) perhimpunan? Bagaimana pula statusnya, apakah semacam RW atau RT yang merupakan unit terkecil pemerintahan lingkungan? Bagaimana pengaturan hak milik bersama? dan sebagainya.

Dari aspek pengelolaan. Adakah cukup tersedia sumber daya manusia yang ahli dalam manajemen apartemen (property management) di sini? Bagaimana proses penunjukannya? Bagaimana pola hubungan antara manajemen dengan penghuni dan perhimpunan penghuni? Apa saja hak dan kewajiban manajemen? Berapa besar biaya yang harus dikeluarkan untuk manajemen? Ada yang menyebutkan antara $1 sampai $ 2 dolar permeter persegi. Artinya, nanti untuk satu keluarga pemilik apartemen seluas 60 meter, harus mengeluarkan biaya manajemen berkisar antara $60 sampai $120. Adakah ini sudah dipahami oleh pembeli? Adakah biaya-biaya tambahan lainnya yang harus dikeluarkan, seperti asuransi, pergantian barang inventaris yang sudah aus, dan sebagainya ataukah sudah termasuk sebagai bagian dari biaya manajemen?

Bila ditinjau dari sudut pembiayaan, kalau seluruh rencana proyek di atas terealisir, dibutuhkan biaya sampai RP 3 triliun lebih. Lebih dari dua pertiga biaya yang dibutuhkan untuk membangun 600 ribu RSS selama Pelita VI. Jumlah yang tidak kecil. Dari mana sumber dana sebesar itu? Adakah dana masyarakat calon pembeli tersedia sebesar itu? Kalau tidak, adakah Bank dapat memberikan komitmen KPR untuk membiayai pembelian apartemen tersebut? Sejauh mana risiko yang mungkin timbul, baik akibat kenaikan suku bunga maupun kredit macet?

Sejumlah pertanyaan di atas, memerlukan jawaban yang arif dari semua pihak. Baik dari pemerintah sebagai pembuat kebijakan, developer sebagai pemain, maupun lembaga-lembaga pendukung seperti bank, konsultan properti, dan masyarakat sendiri. Jawaban atas permasalahan tersebut, tampaknya sudah sangat mendesak, sebelum masalah lebih besar dan pelik timbul di kemudian hari ▲

MD

JAKARTA APARTMENT CUMULATIVE SUPPLY

NO	1990/1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	NAME OF BUILDING	UNIT	NAME OF BUILDING	UNIT	NAME OF BUILDING	UNIT	NAME OF BUILDING	UNIT	NAME OF BUILDING	UNIT	NAME OF BUILDING	UNIT	NAME OF BULDING	UNIT
1	Palm Court	131	Luxury Kemang	36	Aditya Mainson	75	Permata Hijau	163	Emerald	142	Mangga Dua	88	Montery Park	44
2	Cilandak Resort	48	Prapanca Apart.	32	Mangga Dua	140	Garden Residence	147	Metro Sunter	300	Park View	220	Pasadena Garden	354
3	Pd. Club Villas	44	Le Crystal I	130	Prapanca Res.	111	Green View	159	Sahid Palace	250	Ritz	102	Juanda Regency	192
4	Summerville	90	Kharisma	32	Le Crystal II	180	Beverly Tower	180	Golf Hill	196	Pavilion Park	266	Sea View	224
5			Arcadia	57			Brawijaya	153	Park Way	92	A Class	110	Garden Wing Suite	200
6							Pd. Club Villas	124	Fountain Park	120	Taman Rasuna	3600	Summerville	100
7							Galeria	75	Century Inn	80	Park Royal	184	Klp. Gading Apart.	450
8							Kuningan Apart. I	87	Kapesky	200	Klp. Gading Cond.	386	Regency Apart.	380
9							Kuningan Apart. II	108	Sheraton	76	Rajawali	1.140	Galleria Apart.	260
10							Kuningan Graha	340	Garden Residence	155	Ascot Tower	161	Kuningan Tower	165
11									Roxy Mas	120	Menteng Park	240	Thamrin Court	108
12									Sapphire Regency	74	Red Top Square	150	Chase Ext	120
13											Good Wood	138		
14											West Wood	250		
15														
16											Liang Wood	240		
17											Jayakarta Palace	200		
	TOTAL SUPPLY	313		287		506		1.536		1.805		7.475		2.597
	CUMULATIVE	1402		1.689		2.195		3.731		5.536		13.011		15.608

***Sumber** : Panangian Simanungkalit & Associates*
Pusat Data Bisnis Properti

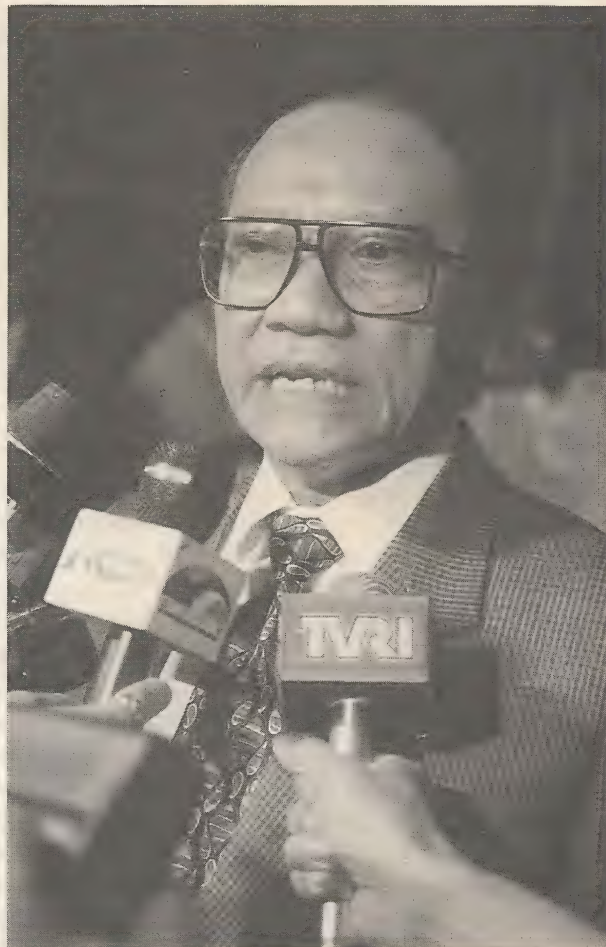
MENYIBAK CELAH HUKUM *STRATA TITLE*

Praktek **strata title** *di Indonesia sarat dengan berbagai masalah hukum. Betulkah ada ancaman infiltrasi hukum asing?*

"Kalau rumah biasa ludes karena terbakar, kita masih punya tanahnya. Nah, jika apartemen terbakar, apa yang masih dimiliki pemilik satuan apartemen?" Demikian pertanyaan polos yang diajukan kepada Ciputra oleh seorang peserta dalam seminar tentang Apartemen Kelas Menengah Atas yang diadakan LPPIS Fisip UI baru-baru ini.

Pertanyaan itu hanyalah satu dari selaksa problema yang terjadi dalam pemilikan apartemen di Indonesia. Masalah lain umpamanya, bagaimana jika janji-janji developer tidak terbukti ketika apartemen yang dipesan itu diserahkan pada pembeli. Misalnya, terjadi perubahan ukuran atau perubahan desain dari yang semula ditawarkan; atau bagaimana kalau proyek itu gagal sama sekali, padahal pembeli sudah membayar uang tanda jadi yang tidak sedikit? Bagaimana hak-hak konsumen dilindungi? Belum lagi soal perhimpunan penghuni yang, menurut undang-undang, berkewajiban mengurus kepentingan bersama para pemilik dan penghuni. Apakah pemilik yang nota bene eksekutif dan kaum bisnis nan sibuk itu yang akan menjadi pengurus? Bagaimana perhimpunan penghuni dapat mengakomodir kepentingan bersama penghuni?

Walau masalah yang dijajar di atas sudah cukup banyak, namun sebenarnya itu masih sebagian kecil dari permasalahan hukum yang timbul dalam kepemilikan satuan apartemen (rumah susun) dengan sistem *strata tittle*.

TATAN RUSTANDI

SONI HARSONO
TANGGUNG JAWAB DEVELOPER

Kompleks nian masalah hukum yang harus dijelaskan tentang alternatif tempat hunian yang satu ini. Padahal, orang-orang yang membeli apartemen di Indonesia sudah semakin banyak. Dari apartemen Taman Rasuna saja, dalam dua kali penawaran, sejumlah 2.710 para pembeli terjaring. Belum lagi dari apartemen *strata title* yang lain, seumpama Apartemen Brawijaya, Apartemen Permata Hijau, Apartemen Green View dan banyak lagi.

Dengan kian banyaknya manusia yang terlibat dalam urusan kepemilikan apartemen, menuntut pula perangkat hukum yang memadai. Sama dengan rumah konvensional *(landed house)*, soal apartemen juga sudah menyangkut hajat hidup orang banyak. Sementara di sisi lain, perangkat hukum yang mengatur soal tempat hunian manusia zaman modern ini, dinilai sementara pihak masih banyak yang belum jelas. "Jika apartemennya bocor bagaimana? Siapa yang dapat dituntut? Jika apartemen sewa, tentu pemilik atau developer yang bisa diminta pertanggungjawabannya. Kalau ini? *Strata title...*," papar pengamat properti **Panangian Simanungkalit** dengan nada tinggi.

Mengingat banyaknya tanda tanya seputar itu, masuk akal jika setiap diadakan seminar seputar apartemen,

jumlah pesertanya selalu banyak. Masyarakat ingin mendapatkan penjelasan langsung dari pelaku bisnis properti maupun para ahli. Pada seminar yang diadakan FISIP UI tadi contohnya, orang bertanya langsung kepada Ciputra. Sayangnya, dengan alasan diburu waktu, jawaban Ciputra tak begitu memuaskan. Di seluruh dunia, dalih pemilik proyek Citraland Condominium ini, dari ribuan apartemen yang dibangun belum pernah terdengar ada yang terbakar. "Yang sering terbakar justru hotel. Karena hotel punya sentral perdapuran dan mobilisasi penghuninya tinggi," tutur **Ciputra** bak membela diri.

Namun, dari sisi yuridis, kekhawatiran masyarakat itu sebenarnya tak perlu terjadi. Kalau pun apartemen habis terbakar misalnya, sebenarnya pemilik satuan rumah susun itu tidak kehilangan haknya. Kendati di atas tanah tempat berdirinya apartemen tersebut yang tersisa hanya puing-puing bekas bencana. Sebab, menurut pasal 8 UU No. 16 tahun 1985 tentang Rumah Susun, hak milik atas satuan rumah susun (SRS) meliputi hak atas bagian bersama, benda bersama dan tanah bersama, yang semuanya merupakan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dengan SRS yang bersangkutan. Tanah tempat berdirinya rumah susun menjadi tanah bersama yang digunakan atas dasar hak milik bersama. Pembuktian hak pemilik atas tanah bersama jelas tercantum dalam sertifikat hak milik atas SRS pada bagian pertelaan. Di bagian ini diterangkan besarnya bagian hak atas bagian bersama, benda bersama dan tanah bersama yang bersangkutan. Sayangnya, "Pembeli tak pernah menanyakan, mana bagiannya dalam tanah milik bersama itu," komentar **Soni Harsono**, Menteri Negara Agraria/Kepala BPN.

Akan halnya bila terjadi perbedaan ukuran atau desain ketika unit apartemen diserahkan pada pembeli, Soni Harsono menegaskan bahwa yang bertanggung jawab penuh adalah developer. Walau jelas developer dapat dituntut, namun menurut dia masyarakat harus tetap menggunakan pikiran kritis saat membeli apartemen. "Saya heran, pembeli tak pernah menanyakan apa haknya. Mereka asal beli saja," kata Soni pada *Bisnis Properti*. Padahal, dalam membeli apartemen tidak sesederhana membeli rumah biasa. Banyak persyaratan yang harus dipenuhi, tidak hanya IMB tapi juga izin layak huni. Semua persyaratan itu adalah untuk melindungi masyarakat pembeli. "Jangan sampai, begitu ditempati apartemen itu ambruk atau tidak memenuhi syarat sebagai tempat yang nyaman," lanjut Soni seakan menyalakan lampu kuning bagi pembeli yang main tabrak itu.

DOK BISNIS PROPERTI

ZOEMROTIN KS
REPUTASI TAK MENJAMIN

Dalam hal terjadinya kebocoran atau kerusakan di kemudian hari atas apartemen *strata title*, seperti dipersoalkan seorang pengamat properti tadi, maka menurut Soni perlu dilihat dulu status atau bagian yang bocor itu. Jika kerusakan terdapat pada bagian yang merupakan milik bersama, maka itu menjadi tanggungan bersama para penghuni. Tapi kalau kerusakan pada bagian yang merupakan satuan rumah susunnya saja, pemilik satuan rumah susun itulah yang bertanggung jawab. Soni menggaris bawahi, hal-hal seperti itu, tugas developerlah sebenarnya untuk menjelaskan pada pembelinya.

Kemungkinan dirugikannya konsumen dalam *strata tittle*, tidak mengada-ada. Mungkin saja terjadi rencana proyek itu gagal, sementara pembeli sudah menyetor tanda jadi. Tidak mustahil, pembebasan tanah sudah beres, IMB sudah dikantongi, tapi tak ada yang menjamin biaya pembangunannya. Untuk itu Ketua YLKI **Zoemrotin KS** mengusulkan agar developer apartemen diharuskan mempunyai bank garansi. "Reputasi saja tidak bisa menjadi jaminan. Siapa mengira Om William bisa jatuh?" kata Zoemrotin balik bertanya.

Hal lain yang khas pada dunia apartemen adalah soal perhimpunan penghuni. Pasal 19 UU Rumah Susun tahun 1985 mewajibkan para penghuni untuk membentuk perhimpunan. Perhimpunan yang harus pula berbadan hukum itulah yang akan mengurus kepentingan bersama para pemilik dan penghuni. Perhimpunan yang akta pendiriannya disahkan oleh gubernur—bila itu di DKI sedang di luar DKI oleh

bupati/walikota, yang akan melakukan perbuatan hukum di dalam maupun di luar pengadilan.

Sehubungan dengan ketentuan ini, kabarnya ada calon pembeli apartemen di Jakarta yang urung membeli, karena menyangka setelah dia memiliki tak akan ada urusan lain. Padahal, pemilik wajib menjadi bagian dari perhimpunan penghuni. Pemilik harus membayar berbagai macam biaya seperti biaya servis peralatan, biaya kebersihan, biaya manajemen, asuransi dan lain-lainnya. Nah, jika ada kerusakan atas benda milik bersama tadi, seperti lift, koridor, taman, sarana parkir, bangunan serbaguna dan sebagainya, maka perhimpunan penghunilah yang akan memperbaiki. Dananya dari berbagai iuran para penghuni tadi. Karena perhimpunan penghuni merupakan badan hukum, maka segala hak dan kewajiban serta apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan para pemilik/penghuni, diatur dalam anggaran dasar dan anggaran rumah tangganya. "Materi anggaran dasarnya disesuaikan dengan kebutuhan mereka," jelas Kepala Dinas Perumahan DKI **Ongky Sukasah** kepada **Hadi Prasojo** dari *Bisnis Properti*. Jika ada pemilik melanggar aturan yang dibuat? Menurut Ongky, pemerintah bisa intervensi. "Dinas perumahan bisa masuk dan mengeksekusinya," tambahnya.

Beragamnya persoalan dalam apartemen *strata title*, memang memerlukan tersedianya norma hukum yang memadai. Sementara pengamat properti menyorot, masih terlalu banyak praktek *strata title* yang belum jelas aturan mainnya. Kekosongan hukum seperti ini, dalam pandangan konsultan properti Panangian Simanungkalit, bisa membahayakan: dikhawatirkan dapat terjadi infiltrasi hukum asing ke hukum *strata title* Indonesia. Apalagi, nyaris semua manajer properti di Indonesia adalah tenaga asing. Karena banyak terlihat berbagai kosongan hukum dalam *strata title* di sini, sementara para manajer propertinya orang asing, Panangian mensinyalir hukum negara asal tenaga asing itu bisa diterapkannya di Indonesia. "Ini kan berbahaya," kata Panangian dengan nada tinggi (lihat juga **Manajemen Properti: Masih Mengandalkan Konsultan Asing**). Sebab itu, dia mengimbau pemerintah agar segera melengkapi celah-celah peraturan-peraturan mengenai *strata title* ini.

TATANRUSTANDI

RMP MOHAMED IDWAN GANIE
BANYAK YANG PERLU DIATUR

Mungkinkah kekhawatiran konsultan properti itu bisa terjadi? "Tak mungkin dong. Itu melanggar undang-undang. Kalau itu sampai terjadi, kita tak akan biarkan," sanggah Menteri Negara Agraria/Kepala BPN Soni Harsoni pada *Bisnis Properti*. Walau demikian dia setuju, hal-hal seperti itu perlu diwaspadai. Disayangkan, mengapa pelaku properti di sini lebih suka memakai tenaga asing, padahal sebenarnya sudah banyak tenaga lokal yang juga berkualitas. "Kalau mau menghormati tenaga kita, mereka tentu tak akan menggunakan tenaga asing," kata Soni dengan nada menyindir.

RMP Mohamed Idwan Ganie dari konsultan hukum **Lubis Ganie Surowidjojo** (LGS) meng-akui juga bahwa banyak hal-hal yang perlu diatur lebih lanjut dalam penerapan *strata title* di sini. Misalnya, soal perhimpunan penghuni, asuransi dan terjaminannya kelangsungan pembangunan proyek bila apartemen sudah dijual sebelum dibangun.

Sedang **Sunario Basuki**, konsultan hukum properti dari Satyatana Graha Tara mengamati bahwa pengaturan soal *strata title* di Indonesia sebenarnya sudah cukup. Dengan adanya UU No.16 tahun 1985 tentang rumah susun dan PP No. 4 tahun 1988, menurut Sunario cukup memadai. Tinggal pengembangan peraturan itu lebih lanjut, supaya bisa mengakomodir perkembangan yang terjadi. Misalnya, dia mengusulkan agar soal pengelolaan rumah susun dan perhimpunan penghuni diatur dalam Peraturan Pemerintah tersendiri. "Agar ada kesamaan persepsi," ujarnya ▲

Pria Takari Utama

HATI-HATI MEMBIAYAI APARTEMEN MEWAH

Lonjakan pembelian apartemen dibayangi unsur spekulasi, terutama untuk apartemen mewah. Investasi bernilai triliunan rupiah terancam macet. Bisa mengundang TMP?

Gubernur BI **Sudradjad Djiwandodono** boleh berulang - ulang memberikan *warning* agar perbankan menahan kucuran kreditnya ke sektor properti, yang dalam tiga bulan (April - Juni 1993) saja meningkat luar biasa : 51,3 persen, dari Rp2,4 triliun menjadi Rp 3,6 triliun. Tapi banyak proyek properti, terutama apartemen dan condominium, tetap saja bermunculan dan menyerbu pasar dengan sistem strata title.

TATAN RUSATANDI

LAKSAMANA SUKARDI, BANK JANGAN MELIHAT APARTEMEN SEBAGAI AGUNAN

Kelompok Bakrie, yang memiliki bisnis inti di agrobisnis dan pipa, membuat gebrakan dengan membangun Taman Rasuna Said Apartment (TRSA) yang direncanakan terdiri dari 3600 unit (16 tower). Proyek yang diproyeksikan menelan investasi Rp 600 miliar, 30 persen dari equity perusahaan dan sisanya dari sindikasi 10 bank, diluar dugaan diserbu pembeli. Saat launching tower 1-11 baru-baru ini, sebanyak 2800 unit, semuanya habis dipesan. Rajawali Condominium di Kemayoran, milik Sinar Mas Group, hingga awal Nopember ini sudah memperoleh banyak pesanan. "Sekitar 53 persen dari total 1100 unit yang akan dibangun, sudah dipesan," kata **Indri Gessa** dari IPAC, yang ikut memasarkan Rajawali Condominium.

Di mata para investor, bisnis apartemen dengan sistem strata title tampaknya lebih menjanjikan keuntungan dibandingkan bisnis properti lainnya, seperti perkantoran. Dari data yang dihimpun Pusat Data Bisnis Properti, saat ini (sampai tahun 1997) sedikitnya ada 64 proyek apartemen yang sedang digarap, dengan jumlah unit 15.608. Untuk itu diperlukan sekitar Rp 3 triliun bagi kredit pemilikan apartemen (KPA).

Persoalannya, benarkah kebutuhan apartemen di Jakarta hingga 1997 sebesar itu? **Faisal H. Basri, MA**, Wakil Ketua Bidang Penelitian LPEM FE-UI, meragukan hal itu. Memang belum ada riset tentang motif yang mendorong pembelian apartemen itu. Tapi Basri yakin pada *feeling*-nya, "Motif pembelian apartemen itu lebih dimaksudkan untuk investasi, dari pada untuk dihuni." Seorang pengamat properti memperkirakan, para pembeli yang bermotif spekulasi itu jumlahnya mencapai 50 persen. "Tidak sebesar itu, paling banyak hanya lima belas persen," sanggah Indri Gessa.

APARTEMEN MEWAH MENYERBU PASAR DENGAN SISTEM STRATA TITLE

Indikasi adanya spekulasi dalam pembelian apartemen itu antara lain terlihat saat launching TRSA. Diantara antrian calon pembeli ketika itu banyak yang berasal dari luar kota. Beberapa orang diantara mereka ada yang membeli lebih dari satu unit, dan —ini hebatnya— ada yang berniat membeli satu tower. "Kenyataan itu menambah keyakinan

TATAN RUSATANDI

saya, bahwa banyak pembeli apartemen tidak untuk ia huni," kata Faisal Basri.

Basri menduga, ada dua keuntungan yang agaknya dikejar para pembeli apartemen dengan maksud untuk tidak dihuni itu. Pertama, *capital gain* yang diperkirakan akan diperoleh dari nilai jual kembali unit apartemennya yang lebih tinggi. Dasar pertimbangan kelompok ini sederhana: lahan di Jakarta makin mahal karena terbatas dan saat ini tengah terjadi *growing up* kelas menengah berusia 25-40 tahun yang sebagian waktunya tersita di pusat-pusat bisnis ibukota. Kedua, keuntungan yang diperoleh dengan menyewakan unit apartemen yang dibelinya.

Komisaris utama Bank Servitia, **Riyanto**, tidak begitu percaya bahwa *trend* hunian di Jakarta dalam waktu dekat ini akan beralih ke apartemen. Masyarakat Jakarta saat ini masih banyak pilihan, belum begitu terdesak seperti di luar negeri. Lagipula, katanya, yang bisa menikmati kehidupan individualistik seperti di apartemen juga hanya orang-orang tertentu. Sebagian besar, masih ingin menikmati suasana rumah yang alami.

Jika betul sebagian pembeli apartemen itu berniat untuk disewakan, hal ini dipastikan akan menimbulkan *oversupply* dalam bisnis persewaan apartemen. Menurut data Panangian Simanungkalit Associated, pada tahun 1995-1996 apartemen akan kelebihan pasokan sekitar 30-40 persen. Angka *oversupply* ini tentu akan membengkak jika ternyata para pembeli apartemen itu menyewakan kembali apartemennya.

Karena itulah, Dirut Bank Tabungan Negara **Towil Heryoto** menekankan perlunya pihak bank bersikap cermat dalam menilai apakah si pemohon KPA termasuk pembeli *enduser* (untuk dihuni) atau spekulasi. Untuk kelompok pembeli *enduser* ia tidak melihat bahaya karena, seperti pada KPR, kemungkinan kredit macetnya rendah. Si pemilik akan merasa punya kewajiban untuk membayar cicilan, karena itu rumahnya. Berbeda dengan mereka yang membeli untuk disewakan kembali. Saat terjadi *oversupply,* harga sewa akan turun, dan akhirnya harga sewa tak bisa menutup angsuran pokok dan bunganya. Di situlah, menurutnya, sumber macet potensial.

Towil yakin, untuk KPA menengah ke bawah, para pembelinya sebagian besar *enduser*. Tapi untuk apartemen mewah, ia masih ragu karena pembelinya adalah mereka yang sudah memiliki rumah. Dengan alasan itulah, ia mengimbau agar bank bersikap hati-hati dalam membiayai apartemen yang diperuntukkan bagi kelas menengah ke atas. Lebih-lebih, menurut Riyanto, dana yang digunakan untuk pemesanan dan pembayaran uang muka apartemen akhir-akhir ini berasal dari kredit bank. "Semula saya berpikir dari pos deposito karena bunganya turun. Tapi nyatanya *section* itu meningkat, terutama untuk valas. Tabungan juga meningkat."

Di tengah adanya motif pembelian bersifat spekulasi itu, menurut Riyanto, bank barangkali berpikir masih dapat membiayai bisnis konstruksinya. Tapi kalau konstruksi ini akhirnya bergantung pada konsumen, bank juga akan melihat seberapa jauh pasar bisa menyerap. Repotnya, jika sumber pembiayaan untuk konsumen dan developer berbeda —yang satu membiayai konstruksi dan bank lainnya membiayai KPA. Saat terjadi masalah, menurut Riyanto, akan ruwet penyelesaiannya.

Taruhlah, tanah dan bangunannya dijadikan agunan. Tapi untuk strata title,

itu semua punya orang banyak dan tidak bisa dijual begitu saja. Sekalipun bisa, "Perbankan sebaiknya jangan melihat apartemen sebagai agunan. Itu merupakan Secondary solution," kata Laksamana Sukardi. Yang penting dilihat, katanya, siapa yang meminjam. "Itu yang lebih gampang, tinggal dilihat berapa gajinya, dan cicilan yang dikeluarkan berapa persen dari gajinya."

Momok lain yang membayangi lonjakan pasokan apartemen strata title ini adalah sifat bunga KPA yang *fluktuatif*. Artinya, jika suku bunga 1-2 tahun mendatang naik, suku bunga KPA pun ikut naik. Siapa bisa menjamin sukubunga bank tidak akan naik? Contoh pahit tentang hal ini adalah saat *booming* properti 1989-1991, terjadi TMP *(tight money policy)* dan sukubunga naik dari 18 persen menjadi 30 persen. "Saya dengar banyak anggota REI yang terguling," kata Laksamana Sukardi.

Pada periode 1995-1997, Riyanto yakin bahwa suku bunga akan meningkat dari saat ini. Sukubunga bank di dalam negeri, menurutnya, mau tidak mau terkait dengan sukubunga di luar negeri. Sedangkan sukubunga di AS tahun 1994 dan 1995 diperkirakan akan meningkat. *Discount rate* di AS saat ini 3,3 persen, tahun 1994 diperkirakan 5,1 persen dan tahun 1995 menjadi 5,4 persen. "Kalau di sana naik, masa kita turun, kan tidak mungkin. Nanti modal bisa lari keluar," katanya.

Untuk mengatasi bahaya akibat lonjakan sukubunga itu, Towil Heryoto menyarankan perlunya dilakukan pengikatan langsung pada KPA dengan jaminan developer. Persoalannya adalah apakah developer bisa menerima penambahan beban konsumen itu. YLKI juga mengimbau agar developer menyertakan garansi bank guna memperoleh KPA. Riyanto menilai itu semua merupakan sesuatu yang baik, memberi jaminan kepada konsumen. Tapi masalahnya pemberian bank garansi itu menyaratkan adanya counter garansi. "Untuk strata title, apanya yang akan dijadikan *counter garansi*. Tanah, punya orang banyak," kata Riyanto.

Hal lain yang bersifat rawan di tengah lonjakan pembangunan apartemen strata title saat ini adalah sumber pembiayaannya. Pertama, seperti dikemukakan Laksamana Sukardi, biaya itu diperoleh dari *influt* dana-dana orang Indonesia di luar negeri karena melihat ada kesempatan memperoleh *capital gain* di sektor properti. Ini antara lain akibat kelihaian para *broker*. Dana itu bersifat *temporer*, artinya untuk memperoleh *profit taking* satu saat mereka akan menjual semua seperti di bursa saham.

Kedua, dana yang digunakan untuk membiayai pembangunan apartemen diperoleh dari dana jangka panjang, padahal kredit apartemen bisa 5-7 tahun. Jika sumber dana jangka panjang ada, menurut Riyanto, tidak ada masalah. Tetapi saat ini BI cenderung mulai melakukan *konstraksi*. Dana beredar di masyarakat dikurangi dengan meningkatkan sukubunga SBI. Tingkat inflasi yang pada September sudah mencapai 8,24 persen pada Oktober diperkirakan meningkat lagi. "Saya khawatir saat itu *likuiditas* akan berkurang," katanya. Laksamana Sukardi pun mewanti-wanti mengenai kemungkinan TMP itu. "Jangan salahkan *otoritas moneter* jika saat *overheated* nanti, dilakukan TMP," katanya.

TATAN RUSATANDI

RIYANTO,
HANYA ORANG-ORANG TERTENTU YANG MENIKMATI APARTEMEN

Jika sebesar itu risikonya, lalu apakah sebenarnya yang mendorong perbankan tetap berminat membiayai pembangunan apartemen dan proyek-proyek properti lainnya? Faisal Basri melihat fenomena ini sebagai akibat dari kurang terbukanya peluang investasi di sektor industri kita. Beberapa sektor yang sebenarnya bisa mendorong persaingan sehat, katanya, tertutup —baik karena peraturan maupun karena struktur pasarnya sukar ditembus. "Misalkan saya punya uang, mau buat pabrik seperti Bogasari ya nggak bisa, pabrik mobil susah, pabrik baja susah, deregulasi sektor riil praktis macet, pilihannya tidak ada."

Karena perbankan di Indonesia kurang inovatif dalam menyalurkan, kata Basri, mereka main terjang saja apa yang sedang ramai, termasuk properti. Cara berpikir seperti ini, menurutnya, akan membuat *fenomena boom* apartemen kali ini mudah jenuh. "Jika ada instrumen-instrumen investasi lain yang dipandang lebih menguntungkan, mereka semua akan beralih ke sektor itu." ▲

Hadi Prasojo, Setiawan, BB

MANAJEMEN MASIH MENGANDALKAN KONSULTAN ASING

Manajemen apartemen *strata title* nampaknya akan lebih banyak ditangani konsultan properti asing. Jika terjadi konflik antara pengelola profesional dan perhimpunan penghuni, siapa yang menengah ?

"Apartemen *Strata Title* bisa menjadi negara dalam negara," kata **Ir. Panangian Simanungkalit**, pengamat properti dan dosen Universitas Tarumanegara. Lho? Konsultan manajemen apartemen di Indonesia, menurut Panangian, sebagian besar didatangkan dariluar negeri. Dan kita belum punya peraturan khusus yang mengatur bagaimana tinggal di apartemen. "Nah, aturan yang akan disarankan para konsultan asing itu pasti dibawa dari pengalaman di negara mereka," katanya.

Dari apa yang dikemukakan Panangian tersebut, sungguhpun diucapkan dengan nada bergurau, ada dua hal yang patut menjadi perhatian kita. Pertama, kita belum memiliki ketentuan yang bersifat operasional mengenai kehidupan di apartemen strata title. Penerapan sistem *strata title* secara konprehensif di Indonesia boleh dikatakan belum ada. Mangga Dua Court, sebagai apartemen pertama yang menerapkan sistem *strata title*, baru akan beroperasi Desember tahun ini. Perumnas yang mengembangkan rumah susun sederhana dengan sistem pemilikan —salah satu pendorong lahirnya UU No. 16/1985 tentang Rumah Susun— belum sepenuhnya menyerahkan pengelolaan pada penghuni. Lagipula, kurang tepat membandingkan pengalaman Rumah Susun Perumnas dengan apartemen *strata title* yang bakal dihuni oleh golongan menengah ke atas.

TATAN RUSTANDI

JUANETTA H. TJANDRA TIDAK MUDAH MENGELOLA APARTEMEN STRATA TITLE

Kedua, kita belum memiliki SDM yang handal untuk mengelola apartemen *strata title*. Terutama untuk level manajer. Begitu sulitkah mengelola apartemen *strata title?*

Mengelola apartemen *strata title* yang terdiri dari sejumlah besar unit rumah tangga, seperti dikemukakan **Juanetta H. Tjandra**, President PT Multi Alvita Griya, developer Brawijaya Apartemen, tidaklah mudah. Besarnya volume hunian dalam satu kompleks, kecanggihan sistem-sistem yang memerlukan pemeliharaan, pengaturan penggunaan berbagai fasilitas di apartemen, masalah keamanan gedung dan penghuninya, serta sistem retribusi bagi pembiayaan operasional fasilitas-fasilitas itu, merupakan masalah yang tidak kecil. Brawijaya Apartemen direncanakan terdiri dari 140 unit. Bisa dibayangkan, jika Taman Rasuna Said Apartemen (TRSA) yang direncanakan terdiri dari 3.600 unit, itu sudah dihuni oleh seluruh pemiliknya. Tingkat kerumitannya tentu lebih besar.

Pada apartemen sewa, semua hal-hal tersebut relatif tidak menjadi masalah karena pengaturannya menjadi tanggung jawab developer. Tapi pada apartemen *strata title*, secara yuridis pengelolaannya menjadi tanggung jawab para penghuni selaku owner.

UU No. 16/1985 hanya mengatur bahwa pengelolaan rumah susun (termasuk apartemen) dengan sistem kepemilikan dilakukan oleh badan hukum perhimpunan penghuni. Tapi apa saja kewajiban dan hak-hak penghuni, terutama biaya-biaya apa saja yang harus dibayar oleh penghuni dan bagaimana perhitungannya, belum ada ketentuan yang mengaturnya. Yang tak kalah pentingnya, bagaimana pengaturan penggunaan fasilitas-fasilitas yang menjadi hak bersama, seperti tempat parkir, pekarangan, kolam renang, lift, dsb.

Secara formal, setelah apartemen diserahkan kepada para pemiliknya, developer boleh disebut tak memiliki tanggung jawab lagi untuk menangani pemeliharaan gedung dan sebagainya. Gambarannya seperti ini. Setelah para owner menghuni unit-unit apartemennya, mereka kemudian membentuk badan pengurus penghuni. Setelah itu dengan dibantu Dinas Perumahan mereka menyusun AD/ART penghuni untuk disyahkan oleh Gubernur. AD/ART itulah yang mengatur interaksi antar penghuni, termasuk penggunaan dan pemeliharaan fasilitas-fasilitas yang ada.

"Tapi, apakah para pengurus itu memiliki waktu," kata **Siddarta Moersjid**. Akhirnya, menurutnya, para penghuni itu tetap memerlukan lembaga profesional untuk membantu mengelola lingkungan tempat tinggal mereka. Lepas dari itu, menurut **Johnnie Sjam MBA**, General Manager PT Duta Pertiwi, hal ini juga terkait dengan reputasi developer. Kalau memang penghuni tidak siap untuk mengelola apartemen sendiri, developer akan berusaha membantu sampai dapat benar-benar berjalan. "Kalau tidak, apa kata orang nanti. Lho, developernya kok main lepas saja," ujarnya.

Pada tahap awal, sebelum badan perhimpunan penghuni terbentuk, para developer tampaknya akan mempercayakan pengelolaan apartemen pada satu tim manajemen yang mereka tunjuk atau bentuk. Kelompok Bakrie, misalnya, akan segera mengontrak *property consultant* untuk menyiapkan konsep pengelolaan apartemennya sekaligus menyiapkan tim manajemen yang akan melaksanakannya teknis pelaksanaannya saat TRSA beroperasi pada 1996 nanti. Kabarnya, konsultan manajemen properti yang akan digunakan Kelompok Bakrie itu didatangkan dari Hongkong. "Kontraknya belum ditandatangani. Jadi, secara legal belum," kata **John Strang**, CEO Proyek TRSA.

TATAN RUSTANDI

CARREY ALAM MENGUNDANG KONSULTAN ASING

Siddarta Moersjid, Corporate Communication Manager PT Bakrie Rasunavest Corp., developer TRSA, menjelaskan bahwa tim manajemen yang akan mereka bentuk nanti terdiri dari berbagai ahli. Antara lain building engineer dan maintenance engineer yang akan menjaga kelangsungan informasi dari pre-construction sampai *post completion*. Tugas pemeliharaan dan pengawasan semua fasilitas TRSA itu selanjutnya dialihkan kepada para penghuni setelah badan perhimpunan penghuni TRSA terbentuk.

Bisa dimaklumi jika Kelompok Bakrie harus menggunakan jasa konsultan properti asing. Karena SDM Indonesia masih belum berpengalaman di bidang manajemen apartemen *strata title* ini. Procon Indah, yang menjadi konsultan *Saphiere Apartement* misalnya, pun tak memiliki *expert* untuk menangani apartemen *strata title*. Seperti dikemukakan **Carrey Alam**, Director JLW Procon Indah, perusahaannya akan mengundang konsultan Singapura untuk menangani manajemen Saphiere Apartment jika siap dioperasikan tahun depan.

Keterbatasan SDM tersebut, menurut **Ir. Sia Christian Wijaya, MM**, Executive Director Property Sinar Mas Group, developer Mangga Dua Court, merupakan tantangan bagi masyarakat properti Indonesia. Terutama, bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang manajemen properti. Sebagai pelopor dalam apartemen *strata title*, menurutnya, banyak pihak kini menyorot Sinar Mas Group: mampukah Sinar Mas Group mengelola aspek *post completion* Mangga Dua Court. "Kami sudah berpengalaman mengelola gedung perkantoran dan shopping centre, yang cara-caranya tidak jauh berbeda. Mungkin karakteristik penghuninya saja yang

berbeda," ujarnya.

Pengelolaan Mangga Dua Court, yang bulan depan akan dioperasikan, pada tahap awal akan ditangani langsung oleh tim bentukan developernya, Sinar Mas Group. "Lamanya bisa 3 bulan, bisa juga satu tahun, sampai pengurus perhimpunan penghuni terbentuk," kata Ir. Sia Christian Wijaya. Belum jelas, konsultan mana yang akan digunakan Sinar Mas Group untuk menangani manajemen Mangga Dua Court nanti.

Jika pengelolaan apartemen strata title ditangani lembaga profesional, aspek-aspek yang potensial menjadi masalah krusial nampaknya akan berkisar pada penetapan jumlah fee yang harus dibayar penghuni. Sia Christian Wijaya memperkirakan, *fee* di Mangga Dua Court berkisar US$ 1-2 per meter persegi setiap bulan. Artinya, jika kita menempati unit apartemen seluas 100 meter persegi, setiap bulan kita dikenai iuran US$ 100-200. Itu belum termasuk tarif listrik dan PAM masing-masing unit apartemen yang dibebankan langsung pada penghuni, serta biaya perbaikan atas kerusakan di apartemennya.

Fee US$ 1-2 per meter persegi setiap bulan itu diperuntukkan bagi maintenance dan pengoperasian fasilitas-fasilitas yang pemanfataannya relatif bersifat kolektif, seperti taman, lift, cleaning service, retribusi sampah dan parkir. Lift dianggap kebutuhan bersama. Artinya, penghuni lantai I pun dibebani biaya pengoperasiannya meskipun misalnya tak pernah menggunakannya.

Penggunaan fasilitas seperti kolam renang dan fitness centre memang belum ada ketegasan, apakah termasuk dalam manajemen *fee* atau dibebani tarif tersendiri sesuai frekuensi penggunaan. Brawijaya Apartement menetapkan bahwa penggunaan fitness centre dan kolam renang sudah termasuk dalam komponen *fee* tersebut. Para penghuni juga akan diwajibkan untuk mengasuransikan unit apartemennya masing-masing. "Selain developernya sendiri juga mengasuransikan gedungnya," kata Juanetta. Sehingga jika terjadi kebakaran, misalnya, developer akan membangunkan kembali apartemen dengan biaya yang didapat dari pihak asuransi dan tambahan dari kumulatif klaim masing-masing unit apartemen.

Sepanjang tidak terjadi konflik kepentingan, keterlibatan developer untuk ikut menangani pengelolaan apartemen *strata title* memang positip. Tapi jika terjadi konflik, misalnya karena penetapan *fee* yang dinilai terlalu besar oleh penghuni, lembaga mana yang memiliki otoritas untuk mengatasi? Hal ini penting untuk diantisipasi mengingat konsultan atau lembaga manajemen properti tetaplah merupakan lembaga yang berorientasi profit, sedangkan penghuni berkepentingan untuk menekan sekecil mungkin ongkos pengeluaran mereka.

Selain itu, masih terdapat sejumlah hal yang rupanya juga belum dipikirkan oleh developer. Misalnya, bagaimana jika ada penghuni meninggal di rumah sakit, apakah boleh dibawa ke apartemen? Christian Wijaya mengakui belum berpikir sampai ke situ. Juga persoalan-persoalan seperti jika terjadi kerusakan di lantai IV, apakah penghuni lantai lainnya ikut menanggung biaya perbaikan.

Di Singapura, yang telah cukup lama menerapkan sistem *strata title*, terdapat *"Strata Title Board"* yang dapat menjadi penengah sekaligus pembuat peraturan-peraturan mengenai kehidupan di apartemen *strata title*. Lembaga semacam ini ada baiknya dikaji untuk diambil manfaatnya di Indonesia. Pemda, kalangan developer, dan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia, agaknya perlu mengagendakan masalah-masalah seperti ini ▲

Edo, Muthiah,Gatut/BB

TATANRUSTANDI

*CHRISTIAN WIJAYA
KAMI SUDAH BERPENGALAMAN*

HAK DAN KEWAJIBAN DEVELOPER DAN PENGHUNI

Oleh ROLAND E.J.CHENG

Pembangunan properti strata title dilandasi pada prinsip ekonomi yang sangat mendasar, yakni maksimalisasi lahan yang makin langka dan terbatas. Khususnya di lokasi-lokasi strategis seperti perkotaan dan pusat-pusat perdagangan.

Sistem strata title juga memberi kesempatan kepada lebih banyak penduduk untuk menikmati kualitas hidup yang lebih baik melalui kepemilikan penuh dari setiap unit apartemen miliknya sekaligus berbagi atas milik bersama, seperti tanah, fasilitas umum dan ruang terbuka. Umpamanya, sistem strata title mengembangkan kepemilikian berasama atas hak bersama. Ini merupakan lompatan besar dari sistem kepemilikan tunggal tradisional yang sampai sekarang satu-satunya dikenal di Indonesia.

Dari pengalaman kami memasarkan properti sistem ini, kami menemui sederetan pertanyaan yang menyangkut hak dan kewajiban, baik hak dan kewajiban developer maupun pemilik (khususnya menyangkut hak bersama) dalam sistem ini. Dalam kesempatan ini, saya ingin berbagi pengetahuan atas beberapa hal-hal yang sangat perlu disadari oleh para developer sekaligus pemilik (pembeli-**red**).

Landasan hukum bagi pembangunan dan manejemen Strata Title di Indonesia adalah Undang-undang Rumah Susun No 16/ 1985 dan Peraturan Pemerintah nomor 4/1988. Selain itu ada Peraturan Daerah Nomor 1/1991 yang khusus diterbitkan oleh Pemda DKI Jakarta.

Sebelum dan selama kontruksi, developer harus memenuhi persyaratan teknis maupun administrasi yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Persyaratan teknis merujuk pada sejumlah ketentuan yang berkaitan dengan struktur bangunan, keselamatan, keamanan, kesehatan, kenyamanan, desain dan prasarana. Persyaratan adiministratif mengacu pada sejumlah prosedur perijinan dan surat-surat ijin yang diperlukan developer.

Setelah proyek selesai, developer bertanggung jawab untuk:

1) memperoleh surat ijin penggunaan bangunan sebelum pembeli menempati apartemennya,
2) memberlakukan pembagian milik bersama dan milik individu,
3) menyerahkan strata title kepada masing-masing pemilik,
4) mepersiapkan Perhimpunan Penghuni sementara,
5) mendirikan dan mengelola Perhimpunan Penghuni. Developer punya hak mengatur Perhimpunan Penghuni minimum selama tiga bulan maksimum 12 bulan dari sejak didirikannya,
6) menyerahkan semua semua dukumen yang berkaitan dengan surat-surat ijin, spesifikasi teknis dan dokumen lainnya yang dibutuhkan oleh Managemen yang sesungguhnya dan Perhimpunan Penghuni yang telah terbentuk.

Penghuni dilarang keras melakukan perombakan yang membahayakan keamanan, ketertiban dan keselamatan penghuni lain, bangunan dan lingkungannya. Dia juga tidak boleh mengubah atau menambah bagian luar dari apartemennya tanpa persetujuan dari Perhimpunan Penghuni.

Akhirnya seluruh manajemen strata title akan dikelola oleh Perhimpunan Penghuni. Alih-alih sebelum Perhimpunan Penghuni mendapat status hukum dari Pemda, para penghuni tentulah lebih dahulu memperoleh sertifikat hak milik atas unitnya, dalam hal ini strata title.

Untuk penyelesaian sertifikat hak ini, terkadang makan waktu juga. Bahkan sampai pemilik sudah menempati flatnya masih belum selesai. Hal itu tergantung dengan kelengkapan prosedur, seperti pengukuran strata unit, permohonan dan persetujuan pemecahan atas sertifikat induk,

TATAN RUSTANDI

pendaftaran dan penyerahan strata title kepada pemilik baru, dan sebagainya. Menunggu penyelesaian tersebut, Perhimpunan Penghuni sementara dapat dibentuk. Developer bertanggung jawab mengurus Perhimpunan sementara ini. Total waktu yang diperlukan sampai penyerahan pengelolaan kepada Perhimpunan Penghuni bisa berkisar antara 9 - 18 bulan. Jangka waktu ini bisa lebih pendek, apabila disertai dengan perencanaan yang hati-hati.

Bagi developer hal di atas penting untuk diperhatikan, karena berarti ada sejumlah biaya yang harus ditanggung. Pertanyaannya, bukankah pembengkakan dan penambahan komponen biaya tersebut, berarti hanya biaya untuk penyediaan jasa manajemen, ataukah juga meliputi maintenance, utiliti, asuransi dan biaya-biaya terkait lainnya. Agaknya dari sudut pandang kesetaraan, kalau biaya jasa manajemen yang ditanggung oleh developer lebih masuk akal. Sisanya biaya-biaya yang berkaitan langsung dengan keperluan penghuni, seperti pemeliaharaan sehari-hari atas milik bersama. Ini tentu tidak menghalangi para developer memberikan kontribusinya dalam biaya pemeliharaan. Pada kenyataannya, yang terjadi adalah selama tahun pertama kebanyakan mengenakan biaya yang sangat rendah atau malah bebas samasekali kepada para penghuni.

Hak dan kewajiban setiap penghuni secara luas diatur tercantuk dalam pasal 61, PP No 4/1988. Singkatnya, setiap penghuni mempunyai hak untuk menggunakan apartemennya dan menikmati seluruh lingkungan dan barang-barang milik bersama, memperoleh perlindungan sesuai dengan strata dan anggaran dasar pembangunan. Dia juga mempunyai hak untuk memilih atau dipilih sebagai anggota Perhimpunan Penghuni.

Untuk memperoleh persetujuan hak-hak tersebut dari seluruh penghuni, maka setiap penghuni berkewajiban pula untuk menjalankan dan mematuhi aturan yang ada. Setiap penghuni harus pula tunduk pada statuta dan anggaran rumah tangga Perhimpunan Penghuni yang berkaitan dengan penggunaan ruang milik pribadi maupun milik bersama. Setiap penghuni berkewajiban pula untuk membayar iuran manajemen termasuk berbagai premi asuransi dan dana cadangan. Setiap penghuni dilarang keras melakukan perombakan yang membahayakan keamanan, ketertiban dan keselamatan dari penghuni lain, bangunan serta lingkungannya. Dia juga tidak boleh mengubah atau menambah bagian luar dari apartemennya tanpa persetujuan dari Perhimpunan Penghuni.

Setiap penghuni apartemen strata title wajib melaksanakan dan mematuhi berbagai aturan yang dikemukakan. Hal ini secara tegas diatur dalam Undang-undang Nomor 16 tentang Rumah Susun maupun Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 4/1988 berikut sanksi atas pelanggaran atau keteledoran yang dilakukan. Pelanggaran yang atas peraturan tersebut diancam pidana mulai dari satu tahun penjara denda Rp 1 juta sampai 10 tahun dan denda Rp 100 juta.

Berdasarkan pengalaman dari berbagai negara yang menerapkan sistem strata titel, sangat sedikit kasus pelanggaran yang dilakukan penghuni. Sebaliknya sangat jarang terdengar Perhimpunan Penghuni yang menggunakan haknya melakukan pemaksaan agar berbagai pihak mematuhi kewajiban hukumnya. Kecuali bagi kewajiban para penghuni untuk membayar iuran manajemen.

Dalam kasus Indonesia, saya percaya, sopan santun dan keramahan sebagaimana tradisi bangsa ini, berbagai solusi atas persoalan-persoalan yang timbul dalam kasus strata titel dapat dicapai melalui pembicaraan dari hati-kehati dan berbagai pendekatan moral lainnya. Tidak perlu sampai melalui proses hukum ▲

Penulis adalah Property Consultant pada IPAC

PASAR YANG SEDANG BERGESER

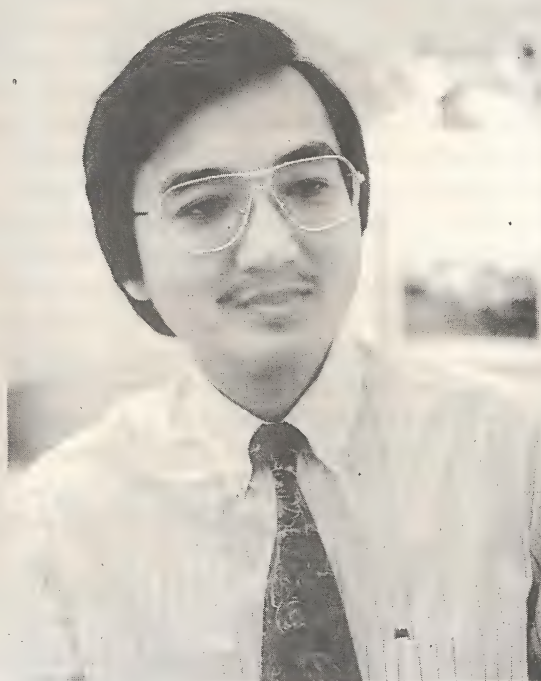
Boom pasar apartemen sistem strata titles (STS) akhir-akhir ini memang mencengangkan. Belum pernah terjadi, dalam waktu yang sangat singkat ribuan unit terjual.

Tahun ini saja diperkirakan lebih 3000 unit terjual. Kalau trend ini terus berlangsung, sampai tahun 1997, sekitar 10 ribu unit pasokan apartemen akan diserap pasar.

Adakah boom ini, berpangaruh pada pangsa pasar rumah horisontal *(landed house)*? Tidak mudah menjawabnya. Tetapi melihat kecenderungan keluarga muda, profesional kelas menengah yang sedang tumbuh sekarang ini, bisa jadi pasar mulai beralih. Atau setidaknya sebagian dari pangsa pasar yang direncanakan, akan diserap oleh pasar apartemen.

Bila ditengok mereka yang antri membeli apartemen STS, mulai dari Taman Rasuna Said Apartement (TRSA), Red Top Square, Brawidjaya Apartment, Mangga Dua Court, adalah mereka yang rata-rata berusia menengah. Kaum profesional tingkat manajer, suami istri bekerja, baru berkeluarga atau baru punya anak usia antara 1 sampai 6 tahun.

Pendapat **Dr. Riga A. Suprapto**, dosen FE UI dalam makalahnya yang disampaikan dalam "Seminar Sehari Apartemen Kelas Menengah di Indonesia" baru-baru ini patut disimak. Ia mensinyalir bahwa perluasan permukiman horisontal ke wilayah suburban, dari segi sosial tampaknya sudah mencapai titik *impasse* (jenuh-**red**). Argumen yang dikemukakannya: *Pertama*, perluasan permukiman ke suburban tidak mempertimbangkan bertahannya sentralisasi pemerintahan. Aglomerasi kegiatan bisnis dan ekonomi dan sentralisasi kegiatan sosial budaya. *Kedua*, tertinggalnya perkembangan infrastruktur dari segi transportasi, maupun komunikasi. *Ketiga*, belum terciptanya modus kerja jarak jauh; serta *keempat*, tidak disadari bahwa konfigurasi keluarga muda kini telah berubah, dari *single income family* menjadi *double income family*. Artinya suami istri bekerja.

TATAN RUSTANDI

RIDWAN SANTOSO
MASIH MERUPAKAN PANGSA TERBESAR

Sedikit banyak, pendapat Riga diatas, kalau diamati dengan seksama di lapangan, memang terjadi perubahan pola hidup keluarga muda. Perubahan inilah, membawa pengaruh kepada pasar rumah single yang sebagian terbesar berlokasi di wilayah suburban, terutama di wilayah Jabotabek.

Walaupun sebagian besar developer real estate yang dihubungi, enggan bicara secara lugas, tetapi ada sebagian sepakat bahwa ada pengaruhnya, namun terbatas. Yang lain menilai, kalaupun berpengaruh kecil sekali. **Ridwan Santoso**, Managing Director PT. Kemang Pratama, umpamanya melihat kehadiran apartemen itu tak lebih sebagai alternatif saja. Dia yakin, dengan segmen pembeli yang beragam, rumah horisontal masih merupakan pangsa terbesar.

Ignesz Kemalawarta, Wakil Direktur Bumi Serpong Damai (BSD), seakan sependapat dengan Riga, menyebutkan bahwa faktor efisiensi, jarak antara tempat kerja dan tempat tinggal, salah satu motif pembeli apartemen. Diperkuat pula dengan kelengkapan fasilitas, yang mungkin tidak ditemui di rumah-rumah real estate. Motif lain adalah investasi.

Pertanyaannya seberapa besar pangsa para investor ini? "Sekitar 50%," kata **Djukanto**, Direktur Pemasaran PT. Putra Surya Perkasa, Developer Meruya Grand Villa. Pendapat ini disanggah oleh **Indri Gessa**, Direktur Indo Pacific (IPAC) Property, yang banyak menangani pemasaran apartemen. Perkiraannya, tak lebih dari 15% yang membeli untuk tujuan investasi, apalagi spekulasi. "Umumnya pembeli apartemen," kata Indri lagi, "adalah mereka yang ingin tinggal dekat dengan tempat kerja." Apa yang dikemukakan Indri didu-kung oleh **Ir. Paul Tan**, perencana TRSA. Menurut pengamatannya, sebagian pembeli TRSA adalah profesional muda, yang sudah jenuh dengan kemacetan dan membuang waktu di jalanan.

Setuju atau tidak, pasar memang sedang bergeser. Baik untuk jangka menengah atau jangka panjang. Para keluarga muda kalangan menengah, yang selama ini menjadi target market penjualan rumah-rumah tipe 56 sampai 120, mungkin akan mengkaji ulang membeli rumah di kawasan permukiman pinggir kota. Alih-

alih mereka akan memilih tinggal di apartemen, yang nilainya sama, tetapi dilengkapi dengan berbagai fasilitas, seperti fitness, kolam renang, tennis band, club house dan sebagainya. Semua itu memenuhi gaya hidup mereka dalam satu paket hunian, yang pasti tidak mereka temui di kawasan permukiman biasa. Setelah ada kelebihan dana, baru mereka membeli rumah horisontal.

Selain itu, pola permukiman vertikal, memang sudah tidak bisa ditolak kehadirannya. Pemerintah sendiri cenderung memasyarakatkan rumah susun, ketimbang rumah-rumah dengan pola horisontal. Ini akan banyak mendatangkan efisiensi manajemen kota dan penghematan terhadap prasarana.

Agaknya melihat perkembangan tersebut, para developer kawasan permukiman horisontal (real estate) dari sekarang perlu melakukan positioning kembali. Bisa dibayangkan, apabila dalam lima tahun ini pasokan apartemen sebanyak 15.608 unit lebih itu terealisir, maka akan terjadi perpindahan pasar rumah tinggal sekurang 75%nya ke sektor apartemen. Artinya sebanyak 11.706 keluarga akan meninggalkan rencana membeli rumah tinggal horisontal. Kalau rata-rata 2.341 yang beralih ke apartemen setiap tahunnya, berarti sama dengan sekitar 30% pangsa pasar rumah kelas menengah. **(Lihat Grafik)**.

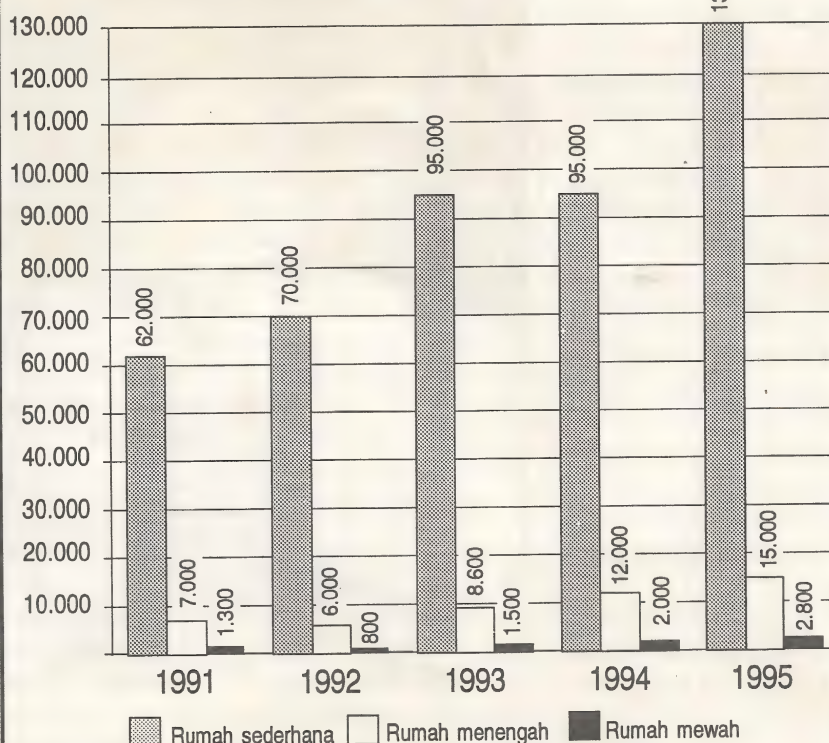
Bagi para developer, jumlah tersebut cukup signifikan tentunya. Apalagi diperbandingkan dengan rencana pembangunan rumah menengah pada tahun depan sampai tahun berikutnya, seperti terlihat dalam grafik. Dampaknya akan sangat terasa, pada lima atau sepuluh tahun yang akan datang terhadap pangsa pasar rumah horisontal.

Dilihat dari stok lahan yang berada di tangan para developer sekarang ini, yang peruntukannya dimintakan bagi perumahan. Di Kabupaten Tangerang saja, terdapat stok lahan seluas 25.500 hektar yang sudah memperoleh SIPPT. Dari jumlah tersebut, baru sekitar 6000 hektar yang sudah dikembangkan. Jumlah yang tak jauh berbeda dapat pula ditemui di Kabupaten Bekasi dan Bogor. Nah, bukan tidak mungkin stok lahan yang sudah ditangan developer ini, nantinya tidak mencapai sasaran pengembangan bagi kawasan permukiman perumahan, karena pasar yang beralih.

Gejalanya, bila kita belajar dari negara-negara maju, rumah horisontal memang menjadi pilihan tempat tinggal kaum *established*. Mereka yang sudah mapan secara ekonomis dan kedudukan. Mereka ini rata-rata, berusia di atas 45 tahun, dan menginginkan tinggal di tempat yang tenang, jauh dari hingar bingar kota. Karena posisi di tempat kerja yang sudah cukup tinggi, mereka tidak terlalu terikat dengan waktu kerja. Karena itu masalah kemacetan, bukan lagi menjadi persoalan.

Ridwan Santoso, sudah melihat gejala di atas. Setidaknya yang dia gambarkan kepada *Bisnis Properti*, membenarkan sinyalemen tersebut. "Golongan *the haves* di Amerika justru tidak mau tinggal di apartemen. Mereka malah membeli rumah di Beverly Hills atau New Orleands," ujarnya. Benar. Mereka inilah yang nantinya akan membeli pula rumah-rumah horisontal di pinggir kota. Rumah yang dicari adalah yang berkelas, berpekarangan luas, dengan taman yang rindang. Cuma berapa besar pangsa pasar kelas ini?

Sedangkan Bambang Eka, Marketing Manager PT. Arya Bumi Graha, masih melihat adanya peluang untuk mempertahankan pangsa pasar rumah horisontal. "Para developer harus mampu menyediakan berbagai fasilitas serupa, seperti yang disediakan apartemen. Hal itu hanya dimungkinkan, bila membangun kawasan permukiman skala besar di atas 100 hektar. Pada skala itu, tingkat efisiensi bisa dicapai," ujarnya. Nah. Bagaimana dengan developer kecil, yang hanya punya lahan 2 sampai 15 hektar, yang jumlahnya ratusan? Mereka kah yang akan terhempas oleh perubahan ini? Tidak mudah menjawabnya sekarang ▲

Bineratno/MD

Diolah dari Panangian Simanungkalit RIM

SIAPA COCOK TINGGAL DI APARTEMEN

Apartemen lebih cocok dihuni golongan menengah ke atas. Tapi, masih perlu kajian agar lingkungan apartemen tidak berdampak negatif yang akan lebih sukar dikoreksi.

Prestasi sekolah anak yang tinggal di apartemen bisa lebih baik dari anak yang tidak tinggal di apartemen, kata **Prof. Dr. Yaumil Chairiah Agoes Achir**, Dekan Fakultas Psikologi UI, dalam seminar sehari "Apartemen Kelas Menengah Atas di Indonesia", pekan lalu. Yaumil tak menyebut, adakah riset yang pernah dilakukan tentang hal itu. Tapi, menurutnya, "Anak apartemen mempunyai lebih banyak waktu yang dipakainya untuk belajar. "Selain itu, anak apartemen biasanya memiliki alat permainan yang beragam —sebagai pengganti atas terbatasnya spasial bermain— yang cukup ampuh bagi perkembangan kognisi, imajinasi dan kreativitasnya.

Sebaliknya, apartemen tidak menguntungkan untuk dihuni para lansia (lanjut usia) tanpa didampingi anggota keluarga atau teman. Kehidupan apartemen yang lebih mengutamakan kepentingan individu, masih menurut Yaumil, tidak mendukung timbulnya minat terhadap kepentingan orang lain. "Tetangga terdekat bisa tidak menyadari bahwa lansia yang di sebelahnya sedang sakit keras."

Apa yang dikemukakan Yaumil Agoes Achir tersebut, hanya merupakan dua contoh dari sekian banyak dampak sosial yang dapat terjadi akibat perubahan kehidupan dari masyarakat tradisional ke apartemen. Di apartemen, kepentingan pribadi lebih utama dibandingkan hubungan kekolektifan. Pintu apartemen selalu harus dikunci demi keamanan dan privacy, tamu harus menelepon dulu dan banyak peraturan tak tertulis lainnya yang mesti dipatuhi untuk menjaga ketenangan suasana apartemen. Dalam suatu apartemen mewah, jarang kita melihat para penghuni bersosialisasi di koridor atau anak-anak berlarian diantara kamar-kamar.

DOK BISNIS PROPERTI

YAUMIL AGOES ACHIR
APARTEMEN TIDAK COCOK UNTUK PARA LANJUT USIA

Bagi golongan menengah ke atas, menurut **Sutjipto Wirosardjono, Msc**, perubahan itu tak perlu dikhawatirkan. Mereka, ujarnya, terbiasa tinggal di *single house* atau *town house* yang sudah bersifat individualistik. "Jadi, ketika mereka pindah ke apartemen, tidak ada bedanya. Hal itu hanya merupakan bagian dari *life style* mereka."

Psikolog **Dr. Sarlito Wirawan Sarwono** dan **Paulus Wirotomo** sependapat dengan **Sutjipto**. Golongan menengah ke atas di Indonesia sudah siap tinggal di apartemen. Yang tidak siap, menurut keduanya, adalah masyarakat dari lapisan bawah. Bukan semata-mata karena harganya mahal, tapi karena mereka tidak membutuhkan kehidupan di rumah susun atau apartemen.

Dengan tinggal di apartemen, menurut Paulus, mereka tidak bisa melakukan aktivitas yang berhubungan dengan mata pencahariannya. Ketika tinggal di perkampungan, misalnya, mereka bisa berjualan di rumah. Di apartemen jelas tidak bisa. Mereka yang biasa menyimpan banyak barang di dalam rumah sehingga mirip gudang, ujarnya, setelah pindah ke apartemen juga tidak bisa melakukannya lagi karena ruangannya yang terbatas.

Mengenai kemungkinan terjadinya benturan budaya antar penghuni yang terdiri dari

TATAN RUSTANDI

SUASANA SEMINAR TENTANG APARTEMEN KELAS MENENGAH ATAS DI JAKARTA

multietnik, Sarlito berpendapat, kemungkinannya sangat kecil. "Orang Ambon bertetangga dengan orang Cina, kan sudah biasa di Indonesia," kata Yaumil Agoes Achier. Yang mungkin menjadi persoalan, menurutnya, justru perbedaan ekonomi.

Dr. Riga A. Suprapto, staf pengajar FEUI, berpendapat, persoalan multietnik masih mungkin terjadi. Sebab, katanya kecenderungan manusia adalah tinggal di tengah kelompok yang sama. Jika di suatu apartemen banyak dihuni oleh orang Cina, kemungkinan besar orang Cina yang lain akan tertarik untuk membeli apartemen di situ. Demikian juga dengan kalangan pribumi. Jadi, menurutnya, kemungkinan besar yang akan terjadi adalah banyaknya apartemen yang dihuni oleh kelompok yang sama.

Bagi sekelompok orang, kehidupan di apartemen bisa menjadi kehidupan diantara dinding-dinding tebal yang tak bermakna. Maka yang perlu diperhatikan dalam pembangunan apartemen atau rumah susun, menurut Sutjipto, adalah tersedianya wahana-wahana sosial seperti masjid, gereja dan klub-klub olahraga agar para penghuni bisa berinteraksi, membentuk kelompok sosialisasi. Sarana-sarana itulah yang perlu digalakkan agar masyarakat tidak kehilangan kehi-dupan sosialnya.

Pembangunan apartemen, menurut Sutjipto, merupakan tuntutan masyarakat perkotaan yang tidak terhindarkan. "Rumah susun adalah rumah masa depan Kota Jakarta," kata Paulus Wirotomo. Tanah di perkotaan semakin sempit dan mahal, salah satu jalan keluar terbaik adalah mengembangkan rumah ke atas. Masalahnya adalah bagaimana mensosialisasikan kultur kehidupan di apartemen kepada masyarakat.

Aspek penting lainnya yang akan merupakan bagian dari kehidupan di apartemen adalah keberadaan pembantu rumah tangga. Di Barat, menurut Riga Suprapto, kehidupan apartemen kelas menengah atas diwarnai oleh kehadiran pembantu harian. Artinya, mereka datang pagi hari untuk membersihkan atau membantu memasak, lalu malam hari pulang. Dalam hal suami-istri samasama bekerja atau memiliki aktivitas tinggi, yang paling banyak menempati apartemen adalah anak-anak (jika ada) dan pembantu yang mendampinginya. Tidak mustahil, fasilitas apartemen seperti taman dsb, akan lebih banyak menjadi ajang pertemuan pembantu yang mengantar anak-anak bermain. Inikah gambaran apartemen mewah yang akan terjadi, bukan seperti tergambar dalam brosur yang menggiurkan itu?

Di Amerika, saat ini telah terjadi stratifikasi sosial secara horisontal apartemen. Condominium dan apartemen dibedakan bukan hanya atas perbedaan kelas sosial, tapi juga atas dasar perbedaan kelompok umur. Misalnya, ada condominium khusus kelompok lajang, atau untuk lansia. Dasar pemikirannya, menurut Riga Suprapto, kebutuhan masing-masing kelompok umur berbeda. Kelompok lansia lebih membutuhkan fasilitas kesehatan dan rekreasi, sedangkan kelompok lajang mungkin lebih membutuhkan akses ke tempat pesta.

Masalah sosial-psikologis apartemen nampaknya belum diberi perhatian memadai oleh para developer. Menurut Yaumil Agoes Achier, developer lebih *concern* pada aspek ekonomi dan teknisnya saja, seperti di mana lokasi, desainnya bagaimana, dan bagaimana pemasarannya. "Aspek sosial-psikologisnya kurang dipikirkan." Tinggal di apartemen mewah bisa menyenangkan dan menguntungkan, asal hambatan sosial-budaya yang mungkin ada dapat diatasi ▲

Muthiah Alhasany/BB

TATAN RUSTANDI

PAULUS WIROTOMO
RUMAH SUSUN, RUMAH MASA DEPAN

MODEL ARSITEKTUR SEBAGAI PRESTISE

Desain arsitektur apartemen di Indonesia banyak meniru model Hongkong, Australia dan AS. Untuk kenyamanan penghuni atau sekadar prestise?

Model arsitektur apartemen seperti apa yang cocok dihuni orang Indonesia? Paduan konsep desain Hongkong dan Australia seperti yang akan diterapkan pada Taman Rasuna Said Apartment, Western Apartment yang meniru konsep desain Amerika, atau Ritz Apartment di kawasan Menteng yang mengadopsi desain gedung-gedung zaman Hindia Belanda?

"Desain arsitektur apapun yang ditiru sebenarnya tidak jadi masalah. Itu justru menambah referensi arsitektur building di Indonesia," kata **Ir. Adhi Moersid**, mantan Ketua Umum IAI 1985 - 1989, yang antara lain ikut merancang desain Brawijaya Apartment. Yang bisa jadi masalah, menurutnya, adalah desain tata ruangnya.

Pada apartemen *non-strata title* seperti Hilton Residence, menurut Moersid, desain tata tuang ini tidak jadi masalah karena hanya berkisar 2% saja dari unit kamarnya yang dihuni orang Indonesia. Mereka pun umumnya sudah pernah tinggal di apartemen luar negeri. Sisanya ditempati orang asing. "Tanpa ada keluhan mereka langsung bisa menyesuaikan diri."

Tetapi, katanya, berbeda pada apartemen strata title yang pemiliknya harus WNI. Entah akhirnya akan disewakan kepada orang asing atau ditempati sendiri, tetap saja harus diasumsikan apartemen itu untuk WNI. "Berarti desain ruangnya harus disesuaikan dengan kondisi sosial budaya kita."

Ir. Suntana, Ketua Umum IAI 1993 -1995 yang baru saja dilantik, sependapat dengan Moersid. Desain tata ruang apartemen strata title, menurutnya, mesti disesuaikan dengan pola hidup hunian khas Indonesia. Artinya, dalam tiap-tiap unit harus memiliki ruangan-ruangan pokok. Ada kamar tidur orang tua, kamar anak, dan kamar pembantu. Juga harus memiliki ruang dapur, ruang makan, dan ruang rendezvous. "Pintunya juga harus terdiri dari pintu depan untuk keluar masuk keluarga dan tamu, serta pintu belakang bagi pembantu."

Desain ruang seperti itulah yang saat ini sedang ia kerjakan untuk proyek Rajawali Condominium. Di proyek ini akan dibangun sekitar 1000 unit untuk

ISTIMEWA

RAJAWALI CONDOMINIUM UNIT-UNIT KECIL UNTUK ORANG INDONESIA

golongan menengah. Unitnya dibuat kecil-kecil, type 70 dan type 80 untuk dua kamar dan type 90 dengan tiga kamar. "Jelas ini lebih tertuju untuk lokal market. Sebab kalau untuk ekspatriat market, biasanya type 90 itu hanya memiliki satu kamar saja, dan dengan satu pintu," ujarnya.

Suntana mengingatkan, jangan paksa orang Indonesia bermukim di negerinya sendiri dengan pola ruang hunian ala apartemen luar negeri. Karena hal itu dapat menimbulkan tekanan jiwa bagi penghuninya. Ia menyebut contoh, koridor yang menghubungkan antar unit kamar di apartemen luar negeri umumnya merupakan koridor tertutup. Bagi orang Indonesia yang tidak punya pengalaman lama hidup di apartemen luar negeri, kondisi ini bisa menimbulkan rasa dicekam oleh batas ruang. "Jika koridornya seperti itu, kan sama saja dengan tinggal di hotel," katanya.

Ia menyarankan, koridor antar unit kamar sebaiknya didesain seperti perumahan horisontal. Koridor diusahakan diberi ruang terbuka agar ada keleluasaan memandang keluar dan dipandang orang lain. "Itu bisa menimbulkan rasa *fresh* melepas kejenuhan dicekam batas ruang," jelas Suntana.

Suntana menilai, bentuk apartemen itu tidak lebih dari sekadar aksesories bangunan. Itu bisa diambil dari AS, Australia, Hongkong, atau dari manapun tempat kehidupan berapartemen sudah mapan. "Malah model arsitektur dari luar itu justru menjadi prestise peng-huninya," ujarnya. Konsep bangunan Indonesia pun, katanya, bisa diserap. Tapi karena apartemen adalah bangunan bertingkat minimal sepuluh lantai, sedangkan bangunan tradisional paling tinggi tiga lantai, simbol Indonesia itu hanya dapat diletakkan pada bagian atap, jendela atau terasnya.

Bisa juga seperti yang diterapkan di TRSA. Ciri ke-Indonesiaan di apartemen itu diletakkan pada bangunan-bangunan fasilitas umum yang memang tidak berlantai tinggi. Misalnya, pertokoan dan lansekapnya. Menurut **Ir. Paul Tan**, yang ikut merancang TRSA, desain dapur TRSA juga diberi ventilasi agar memiliki hubungan dengan udara luar. Itu disesuaikan dengan udara Indonesia yang lembab.

Desain apartemen strata title, akhirnya memang sangat dipengaruhi konsep desain *intagreted service area* dan fasilitas publiknya. "Dua hal itu sangat sensitif pada apartemen strata title," ujar **Ir. Bambang Eka Jaya**, arsitek yang baru saja hijrah dari Duta Pertiwi ke Sinar Mas Group. Artinya, bentuk arsitektur bangunan mengikuti konsep kedua hal tersebut.

TATAN RUSTANDI

IR SUNTANA
YANG UTAMA DESAIN RUANGNYA

Bagi developer, hal memadukan ruangan gedung untuk fasilitas umum yang tidak diperuntukkan dijual dengan unit-unit kamar yang dijual memang cukup rumit. Di TRSA, perbandingan antara ruang yang dijual dan ruang yang diperuntukkan bagi *service area* adalah 86:14. Areal 14% itulah yang digunakan untuk lift, ruang lobby, tangga dsb. "Itu sudah maksimal, karena luas lantai TRSA hanya sekitar 890 meter persegi setiap lantai," kata Paul Tan.

Prof. Suwondo Bismo Sutedjo, Dipl. Ing. mengemukakan beberapa pokok persyaratan bagi bangunan apartemen di Indonesia. *Pertama*, sebagai pengganti halaman diperlukan *service balcony* di depan dapur dan sebuah living balcony di depan ruang keluarga. *Kedua*, sebuah *service entrance* untuk daerah pelayanan yang terpisah dari tempat masuk utama tapi masih terkontrol. *Ketiga*, Fleksibilitas rancangan agar ruang-ruang yang ada dapat dialihfungsikan dalam keadaan mendesak, tamu menginap atau ada anggota keluarga yang sakit. *Keempat*, semua kamar tidur terletak di sebelah timur, setidaknya untuk kamar tidur anak. Suwondo juga berpendapat, masalah sosial budaya dapat diatasi lebih mudah dalam bangunan apartemen yang berbentuk langsing.

Apartemen memang sesuatu yang baru bagi masyarakat Indonesia. Tetapi dibalik sifatnya yang baru itu, menurut Suntana, kehadiran apartemen membawa tantangan bagi para arsitek Indonesia. Sekarang masalahnya, bagaimana arsitek Indonesia bisa mendapat kesempatan untuk berperan besar dalam suatu proyek apartemen.

Apartemen adalah bangunan yang memiliki *risk financial* dan desain yang ketat. Dan sampai saat ini Indonesia belum memiliki arsitek yang berpengalaman di bidang ini. Maka wajar saja, menurut Suntana, jika developer di Indonesia masih menggunakan perancang-perancang dari luar negeri. Ia menyarankan, agar arsitek kita "mencuri" dulu ilmu arsitek luar. Caranya bisa dengan ikut sebagai arsitek pendamping, atau biro-biro arsitek Indonesia mengontrak dulu arsitek asing untuk menjadi konsultan ▲ *Gatot/Edo/BB*

FENOMENA DIBALIK PASAR

Oleh PANANGIAN SIMANUNGKALIT RIM

Adanya gejala perubahan yang cukup radikal (revolusi) dalam industri properti belakangan ini, bagi seorang pengamat properti, menarik untuk mengkaji arti dibalik fenomena pasar apartemen tahun terakhir ini, sekaligus memperkirakan kecenderungan yang akan terjadi pada 2-3 tahun mendatang. Bayangkan saja pasokan apartemen sejak pada pertengahan tahun 1978-an sampai dengan tahun 1992 baru sekitar 2.000 unit. Berbeda jauh dengan pasok tahun 1993 sampai dengan tahun 1997 yang menanjak tajam rata-rata hampir seratus persen per tahun. Diperkirakan pasokan mencapai total 15.500 (**lihat tabel**), tidak lain disebabkan ada terobosan legal yang dikenal sebagai strata title.

TATANRUSTANDI

Rangkaian prajual puluhan blok apartemen dengan total 100-200 unit, selalu diklaim sebagai penjualan yang sukses (telah terjual 80%) dimulai sejak akhir tahun lalu. Puncaknya terjadi pada *"rush buyying"* Taman Rasuna Said Apartement (TRSA). Tak seorang pun pernah menduga bahwa akan terjadi antrian pembeli sebanyak itu. Bahkan konsultan properti Bakrie sendiri pun tidak.

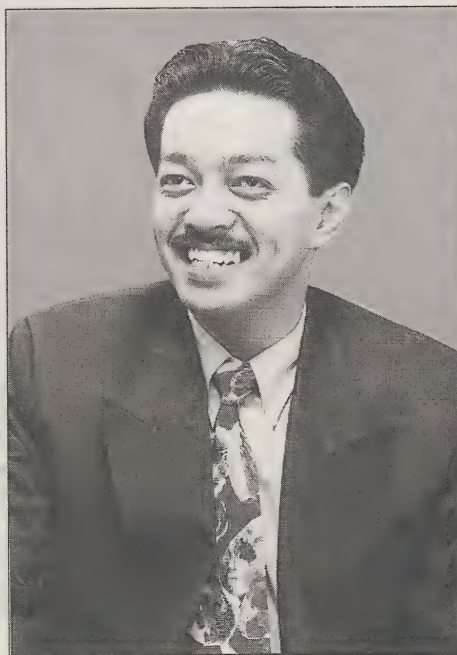
Kejadian ini sekaligus memberikan bukti /menggugat bahwa teori *"Supply"* yang selama ini menjadi kiat para pemasar properti, baik lokal maupun internasional, nampaknya perlu dikaji kembali keampuhannya. Kenyataan tersebut memecut mereka untuk belajar lagi bila tidak ingin kecewa dan mengecewakan.

"Back to basic" yang sering dibicarakan akhir-akhir ini, agaknya berlaku juga di dunia properti. Tampaknya *"teori demand"* lah yang seharusnya dipakai oleh para pemain dan pemasar properti untuk masa-masa selanjutnya. Teori supply yang lebih berorientasi pada bagaimana memasarkan produk yang sudah jelas spesifikasinya, dengan harga setinggi-tingginya dalam waktu sesingkat-singkatnya, walaupun belum terlalu jelas siapa sasaran pasar yang dituju (target market-nya). Teori ini hanya berlaku pada keadaan, developer dapat memonopoli segmen pasar tertentu pada situasi yang disebut sebagai *"Sellers Market"*. Artinya pembeli diposisikan sebagai pasar yang seolah-olah tidak punya pilihan lain.

Sedangkan teori demand pada bisnis properti lebih berorientasi pada *"Unmet Need"*, yang berarti apa yang dibutuhkan dan belum ditawarkan dan berapa harga yang dapat dijangkau oleh konsumen serta berapa banyak jumlah mereka sehingga pasok tidak berlebihan. Tanpa disadari, teori yang terakhir inilah rupanya yang digunakan oleh pemilik TMRA, sehingga dalam tempo tidak lebih dari seminggu kabarnya tak satupun dari 2.500 unit penjualan perdana yang sisa.

Namun sayangnya pemilik TMRA nampaknya tidak begitu konsisten dengan teori demand, sehingga pada penawaran kedua bulan Oktober yang lalu harganya telah dinaikkan sebesar 34%, dari 1.000 USD per meter menjadi sekitar 1.350 USD per meter. Alhasil berdasarkan pemantauan di pasar ternyata hanya terjual 70%. Walaupun tercatat tak kurang dari 1.800 telah masuk daftar tunggu sebelum penawaran kedua dilakukan. Dengan harga tersebut, pertanyaannya apakah masih terbuka kemungkinan pembeli untuk menikmati capital gain 2-3 tahun yang akan datang, kelihatannya sulit.

Nah, apapun arti dari fenomena pasar yang sedang bergejolak ini, yang pasti semua pihak-pihak yang terkait perlu menimba pelajaran bahkan tak terkecuali pihak pemilik TMRA sendiri bila tidak ingin kecewa dan dikecewakan. Budaya sebagian masyarakat yang sering terlalu menggampangkan persoalan sudah saatnya ditinggalkan, terutama dalam menggarap karya-karya besar yang terkait langsung dengan kepentingan masyarakat luas, baik oleh pemerintah *(agent of development)*, pelaku pembangunan (developer) serta masyarakat *(end user)* itu sendiri.

Dalam kaitan ini paling tidak terdapat delapan masalah yang perlu mendapat perhatian :

APARTEMEN

Pertama, selayaknya bila investasi yang ditanamkan pada 13.500 unit apartemen selama 3 tahun ini yang lebih kurang bernilai 2,7 trilyun itu tidak menyumbang dampak negatif pada ekonomi yang baru saja berhasil didinginkan, misalnya kaitannya dengan inflasi yang sewaktu-waktu dapat mendongkrak suku bunga, sehingga bisa melahirkan bibit kredit macet seperti dua tahun yang lalu.

Kedua, developer perlu berhati-hati dalam membeli tanah jangan sampai terlalu tinggi terutama apabila dibiayai dengan dana kredit. Pada saat ini sudah tidak layak lagi membeli tanah lebih dari Rp 1.500.000,- ditengah kota atau Rp 1.000.000,- di pinggir kota untuk membangun apartemen. Oleh karena itu sebelum membeli perlu mendapatkan nasihat dari valuer atau property consultant bahkan dari Property Marketer.

Ketiga, para spekulan tanah terutama tangan kedua yang telah membebaskan tanah dari rakyat perlu lebih hati-hati dalam berspekulasi karena bila biaya yang terlalu tinggi akan berakibat pada sulitnya mendapatkan keuntungan lebih karena harga yang ditawarkan sudah tidak layak lagi untuk dikembangkan.

Keempat, pada marketer juga perlu memperdalam wawasannya mengenai dinamika struktur pasar properti sendiri, sehingga dapat memberikan masukan mengenai kondisi pasar pada developer sebelum properti di pasarkan, hal ini dapat menghindari terjadinya kekecewaan developer akibat kegagalan investasi.

Kelima, masyarakat perlu berhati-hati dalam membeli apartemen bila tidak ingin kecewa. Misalnya mengenai pengikatan KPR. Apakah developer bekerja sama dari awal proyek dengan bank pemberi KPR, kapan pengikatan KPR dilakukan. Biasanya dilakukan setelah cicilan DP dilunasi atau lebih kurang 2 tahun (masa konstruksi). Karena bila ternyata pengikatan KPR diadakan setelah 2 tahun sejak cicilan pertama, maka tidak seorangpun yang dapat menjamin bahwa suku bunga KPR sama dengan saat ini, artinya bila suku bunga KPR naik konsekuensinya cicilan akan naik juga, dan risiko tidak memiliki apartemen tersebut bisa saja terjadi.

Demikian pula bagi para individual investor jangan terlalu berharap capital gain karena dengan tingkat harga yang ditawarkan developer saat ini kecenderungan pasar yang akan datang menutup kemungkinan adanya capital gain yang layak yang terlalu tinggi di 2-3 tahun mendatang.

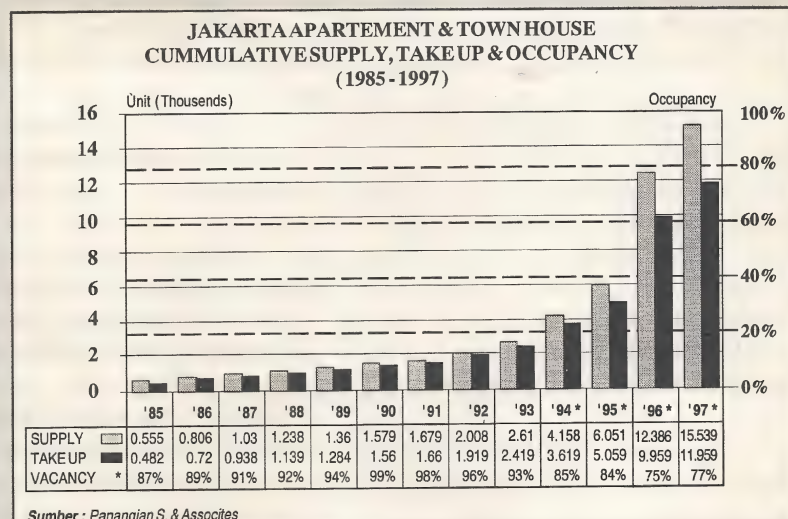
Keenam, Pemerintah sebagai *agent of development* juga perlu lebih bijaksana dalam mengeluarkan izin lokasi pada developer tertentu yang terlalu bernafsu untuk berspekulasi. Jangan seperti sekarang-sekarang ini izin-izin yang dikeluarkan untuk mengantisipasi kebutuhan 20 tahun yang akan datang. Kecuali hal ini justeru penyebab berkurangnya pasok tanah secara besar-besaran dan berakibat melonjaknya harga tanah. Di samping itu pemerintah juga perlu menyiapkan secara tuntas peraturan pelaksanaan Undang-Undang Rumah Susun. Bila tidak ingin gagal memasyarakatkan tinggal di rumah susun.

Ketujuh, tidak salah bila pemerintah dengan birokrat yang terkait mengkaji, apakah tidak mungkin bila didasari semangat politik yang baik dalam rangka pemenuhan kebutuhan perumahan sekaligus memasyarakatkan pemakaian rumah susun terutama diperkotaan, bisa membangun apartemen seharga US$ 700 per meter persegi. Karena bila developer swasta (Bakrie dan Pudjadi) mampu membangun apartemen dilokasi strategis segitiga emas di Jakarta dan menjualnya seharga US$ 1.000 permeter persegi. Apakah tidak mungkin pemerintah misalnya akan menjual US$ 700 dengan asumsi bahwa keuntungan biaya izin-izin, biaya pembebasan, biaya selama konstruksi, dan biaya bahan bangunan dapat ditekan.

Karena kami melihat bila apartemen seharga ini dibangun, maka paling tidak ada sekitar 8.000 peminat akan siap membeli apartemen sejenis ini yang tentu saja dengan suku bunga rendah.

Kedelapan, dalam prakteknya para ma-nager property yang nantinya kebanyakan adalah orang asing akan cenderung me-nerapkan kebiasaan praktek manajemen bahkan hukum strata title di negaranya pada lingkungan rumah susun di negara kita ini. Bila ini terjadi ada negara lain di dalam negara ▲

	'85	'86	'87	'88	'89	'90	'91	'92	'93	'94 *	'95 *	'96 *	'97 *
SUPPLY	0.555	0.806	1.03	1.238	1.36	1.579	1.679	2.008	2.61	4.158	6.051	12.386	15.539
TAKE UP	0.482	0.72	0.938	1.139	1.284	1.56	1.66	1.919	2.419	3.619	5.059	9.959	11.959
VACANCY *	87%	89%	91%	92%	94%	99%	98%	96%	93%	85%	84%	75%	77%

Sumber : Panangian S. & Assocites

BANYAK DEVELOPER COBA-COBA

Pengelolaan pasca - purna (post-completion) rumah susun sistem strata title (apartemen) masih simpang siur. Undang-undang rumah susun dan Peraturan Daerah DKI Jakarta, menyebutkan dilakukan oleh perhimpunan penghuni. Bagaimana mekanismenya, belum ada petunjuk pelaksanaannya. Sedangkan ratusan unit rumah susun sistem ini, selesai dan siap huni pada awal tahun depan.

Di Indonesia, tidak banyak developer yang cukup berpengalaman mengelola rumah susun secara profesional. Di antara yang sedikit itu, **Kosmian Pudjiadi, BSIE., MBA** salah satunya. Ketua Bidang Flat/Kondominium DPP REI, sejak awal karirnya menggeluti bidang ini, lewat Pudjiadi Prestige, yang sudah 23 tahun berpengalaman mengelola rumah susun kelas atas di berbagai wilayah di DKI Jakarta. **Mada Gandhi,** dari *Bisnis Properti,* mewawancarainya di kantor untuk memperoleh penjelasan mengenai masalah ini lebih terinci.

Sistem strata title menjadi trend bisnis rumah susun akhir-akhir ini. Apakah Anda melihat persoalan-persoalan yang bakal muncul di belakang hari?

Kita perlu menyambut baik sistem ini. Pemerintah melalui Undang-undang No 16/1985 tentang Rumah Susun, sudah memberikan kepastian hukum terhadap kepemilikan satuan rumah susun. Apakah itu untuk golongan menengah ke bawah atau menengah ke atas. Yang diberikan adalah hak milik, bukan HGB seperti yang di real estate.

Tetapi, sampai sekarang masih banyak pertanyaan, bagaimana dalam prakteknya penerapan sistem ini?

Memang masih banyak masyarakat yang mempertanyakan. Masih ragu soal kepemilikan strata title. Itu mungkin hanya disebabkan ketidak-tahuan saja. Sementara sifatnya. Masyarakat memang harus tahu apa kebaikan dan kekurangan sistem ini.

Kebaikannya menurut Anda?

Yang pasti harga per unitnya, dibandingkan *landed houses* dengan fasilitas yang sama, lebih murah. Ban-dingkan harga rumah di kawasan strate-gis, seperti Kemang, Kebayoran Baru, Menteng, Slipi dan sebagainya. Mana ada harga rumah di bawah Rp 500 juta, leng-kap dengan kolam renang, lapangan tennis, taman, dan fasilitas lainnya. Harga tanahnya saja barangkali sudah Rp 2 miliar.

Di rumah susun, semua fasilitas tersebut dikemas dalam paket satuan rumah susun dengan harga Rp 200 juta, dengan lokasi di pusat kota. Ditambah dengan fasilitas keamanan, *play ground* untuk anak-anak, taman serta lingkungan yang asri. Persis seperti tinggal di hotel berbintang lima.

Walau untuk ukuran kecil, sekalipun 40 meter persegi, dengan satu kamar tidur, umpamanya. Tetap lebih murah.

Tetapi, penghuninya kan dikenai sejumlah kewajiban serta aturan disiplin yang ketat?

Tinggal di rumah susun memang beda dengan di rumah biasa. Budayanya lain. Kebiasaannya juga lain. Tetapi lama-kelamaan, juga akan terbiasa. Kita pasti akan menuju ke sana.

Soal kewajiban, di mana-mana juga ada. Cuma di rumah susun ada biaya pengelolaan. *Management fee.* Ini yang harus diperhatikan. Kalau dikenai US$ 6, tentu kemahalan. Kalau punya 150 meter persegi, bisa dikenai *management fee* US$ 900 per bulan. Lebih baik menyewa rumah biasa saja. Saya kira berkisar antara US $1 sampai US$ 2, cukup memadai.

KOSMIAN PUDJIADI
TELITI SEBELUM MEMBELI

Dari pengalaman Anda mengelola rumah susun sewa selama ini, mungkin nggak diterapkan pada rumah susun sistem strata title?

Pengalaman kami selama ini tidak menemukan kendala yang berarti. Sebab tenants (penyewa) sebagian besar orang asing, yang sudah terbiasa tinggal di rumah susun. Uang sewa sudah termasuk biaya pengelolaan. Saya kira biaya-biaya tersebut, masih jauh lebih murah dari biaya di *single house* di kelasnya.

TATAN RUSTANDI

Kalau dipikir, masalah yang dihadapi kalau tinggal di rumah susun, lebih sederhana. Tidak perlu mikirin air, listrik, keamanan, kebersihan dan sebagainya. Semua itu sudah jadi paket dalam pengelolaan. Beda dengan di *single house*. Sebentar-sebentar listrik mati. Masalah keamananlah, air macet dan lain-lain.

Kini, dengan sistem strata title, banyak orang hanya berpikir beli dan beli. Tak memahami betul bagaimana pengelolaan pasca-purna.

Saya lihat, memang banyak orang yang membeli tanpa meneliti. Teliti dulu sebelum membeli penting sekali. Yang perlu ditanyakan, siapa yang akan mengelola gedung tersebut nantinya. Kalau ada developer yang menjawab, itu nanti urusan perhimpunan penghuni, jangan beli rumah susun tersebut. Artinya developernya tidak berpengalaman. Ingin cepat-cepat lepas tangan. Ini yang kita khawatirkan.

Saya melihat ada beberapa developer yang masih dalam taraf coba-coba. Kalau disuruh terus mengurus rumah susun yang dibangunnya, belum tentu mau. Perlu Anda ketahui, uangnya nggak ada. Biaya pengelolaan itu kan kecil. Jadi harus ada *moral obligation* (tanggung jawab moral) dari developer untuk terus mengelola.

Tetapi menurut Undang-undang, pengurusan rumah susun strata title adalah perhimpunan penghuni. Bagaimana pendapat Anda?

Memang betul. Kalau developer bilang yang akan mengurus adalah perhimpunan penghuni. Kemudian perhimpunan menunjuk badan pengelola. *Simple* kan! Perda menyebutkan, badan pengelola harus profesional. Nah, sekarang siapa yang sudah profesional? Perusahaan asing? Berapa biayanya? Paling kurang US$5. Siapa yang mau.

Menurut peraturan developer hanya bertanggung jawab selama-lamanya satu tahun setelah perhimpunan penghuni terbentuk. Namun setelah itu developer hendaknya tidak lepas tangan begitu saja. Setidaknya developer harus mengarahkan badan pengelolanya siapa. Kan developer yang tahu siapa pengelola yang profesional sesuai dengan ketentuan Perda. Jadi tidak bisa lepas begitu saja. Kita kan sama sekali belum berpengalaman di bidang ini.

Masalah lainnya?

Penggantian atau service mesin atau peralatan yang rusak. Lift rusak umpamanya. Biayanya bisa sampai puluhan juta. Siapa yang akan membayar. Di luar negeri ada biaya yang tak terduga yang dikumpulkan dari penghuni. Apakah hal ini sudah dipikirkan. Termasuk besarnya?

Apakah Anda melihat ada masalah untuk kelas menengah ke bawah?

Masalahnya menurut saya, mereka harus membayar lagi biaya pengelolaan. Untuk itu perlu dipikirkan pemecahannya. Untuk kelas ini biaya *maintenance,* perlu disubsidi pemerintah.

Bagaimana dengan sumberdaya manusia pengelola ini?

Kualifikasinya harus berlatar belakang teknik dan mengerti *property management*. Orang-orang seperti ini sudah mulai sulit dicari. Mereka harus terlibat sejak prakonstruksi. Mereka harus mengerti betul detail bangunan. Kalau ada pipa bocor, misalnya, dia bisa langsung tahu. Bukan tidak mungkin untuk jangka panjang, akan terjadi bajak membajak manajer pengelola.

Adakah keuntungan lainnya menurut Anda?

Secara makro jelas ada. Dengan adanya strata title itu, membuka lapangan kerja baru. Mulai dari jasa keamanan, *cleaning service, property* manager dan administrasi. Banyak lagi

Untuk mengantisipasi yang Anda uraikan di atas, apa yang harus dilakukan?

Yang diperlukan saat ini adalah peraturan pelaksanaan yang dapat mengatur semua itu. Perda belum jelas betul untuk mengatur secara detail. Misalnya sejauh mana kekuatan anggaran dasar dan anggaran rumah tangga. Ini saya kira mendesak ▲

REPRO TATAN

KOTA BA

Reston, sebuah kota kecil,di Virginia.Terletak 18 mil sebelah barat Washington DC. Penduduknya lebih kurang 55.000 jiwa. Kota ini dianggap sebagai prototipe kota pasca perang dunia kedua.

Adalah **Robert E. Simon**, seorang developer dari New York, yang semula mengembangkan kota ini. Ia membeli lahan seluas 2.960 hektar pada tahun 1960. Bekerjasama dengan perusahaan raksasa Gulf Oil Corporation, ia membangun sebuah kota yang diberi nama mengambil inisial namanya sendiri RES.

Tahun 1967, karena kesulitan keuangan, Simon menjual kota ini sepenuhnya kepada Gulf Oil tadi. Setahùn kemudian, perusahaan ini pun melego kota ini kembali. Pembelinya Reston Land Corporation, anak perusahaan Mobil Oil Company, yang bergerak di bidang properti. Alasannya, selagi karena kesulitan dana.

Perpindahan tangan dari satu pemilik ke pemilik lain itu, telah membuat para developer, arsitek dan kontraktor enggan terlibat dalam rencana pengembangan kota tersebut.

Baru pada waktu terjadi boom properti di Amerika tahun 1980-an, pembangunan kota ini dimulai kembali. Tahun 1984, pembangunan kota ini terpicu lebih cepat, dengan adanya proyek jalan tol menuju Bandara Internasional Dulles di Washington DC. Serta merta Reston yang semula seolah-olah terisolir, berkembang menjadi kota persinggahan yang ramai. Jarak antara Reston ke Washington dapat ditempuh tak lebih dari setengah jam. Sedangkan ke Bandara Dulles hanya 10 menit.

Jalan tol yang dibangun pemerintah federal ini, dengan cepat mengubah wajah kota Reston menjadi pusat bisnis

JALAN UTAMA YANG LEBAR MEMBERI KENYAMANAN BAGI PEJALAN KAKI DAN PENGENDARA KENDARAAN BERMOTOR.

U DI TENGAH KOTA

kedua di negara bagian Virginia, setelah kawasan Tyson Corner yang letaknya berdekatan.

Perkembangan yang begitu pesat membuat kota tersebut menjadi sesak dengan gedung-gedung perkantoran dan pusat bisnis. Melihat keadaan ini, Reston Land Corporation bekerjasama dengan developer Himmel/MKDG membuka sayembara rancang bangun sebuah pusat kota yang baru sama sekali, sebagai pengganti pusat kota lama yang sudah over-crowded. Tujuannya untuk mengantisipasi perkembangan kota di masa datang.

RTKL, sebuah konsultan rancang bangun dari Baltimore, berpatungan dengan Skidmore, Owings & Merril (New York), Kohn Pedersen Fox Association dan Ventulett Stainback & Associates tampil sebagai pemenang. Desain yang diajukan oleh RTKL merupakan tonggak penting bagi perkembangan dunia arsitektural perkotaan belakangan ini.

Deretan pertokoan dan restoran disebarkan merata ke seluruh bagian kota yang terbagi oleh tiga jalan utama dan alun-alun kota. Pola ini khas tata kota suatu kota kecil di Amerika pada umumnya. Pusat perkantoran ditempatkan di daerah pinggiran, lengkap dengan lapangan parkir yang memanjang sampai ke pusat perbelanjaan.

Kota baru Reston berfungsi ibarat "pengisi lubang tengah dari sebuah kue donat yang besar" meminjam istilah **George pilorge**, pimpinan RTKL. Artinya ditengah-tengah kesibukan perkotaan, diciptakan nuansa kota satelit yang tenang dan damai, dengan suasana perkotaan di pedalaman Amerika Serikat tempo dulu. Pada pokoknya, kata Pilorge," Kami merencanakan suatu kota klasik pedalaman yang suasananya sangat dikenal oleh masyarakat Amerika, dengan bentuk yang lebih baru dan menyegarkan."

REPRO TATAN

AIR MANCUR DI PLAZA PERKANTORAN

TAMPAK DEPAN LAND MARK KOTA RESTON

REPRO TATAN

Proyek senilai US $ 300 juta tersebut rampung pada musim panas tahun 1990 yang lalu, melingkupi areal seluas 6 hektar dari total 34 hektar yang dikembangkan. Di sana dibangun hotel berkapasitas 513 kamar, 6 buah restoran, lebih dari 60 toko yang keseluruhannya mencakup luas 73.000 meter persegi. Tersedia pula sebuah kompleks bioskop dengan 11 ruang pertunjukan, 166.000 meter persegi ruang perkantoran, serta lapangan parkir untuk 1000 unit kendaraan.

Bangunan-bangunan *eklesial* tersebut merupakan kombinasi dari konstruksi beton prekas, batu bata dan granit yang berwarna merah muda. Franc Lucas, perancang utama yang menjadi anggota tim inti RTKL menerangkan, karena luasnya proyek ini, terpaksa dilakukan pemilahan bagian demi bagian, yang kemudian dipadukan dalam suatu kesatuan bentuk. Masing-masing bangunan saling melengkapi dalam kesatuan horisontal dengan elemen-elemen bangunan dan alam seke-

REPRO TATAN

GERBANG GEDUNG PERKANTORAN TERBUAT DARI BETON PREKAS.

lilingnya.

Dilihat dari perspektif yang lebih rinci, desain tersebut memiliki ciri khas berbentuk menara gedung perkantoran dengan latar depan bangunan pertokoan bertingkat tiga. Puncak keindahan dari desain itu adalah enam bangunan paviliun bertingkat tiga, yang menjadi gerbang utama keluar masuk ke kawasan tersebut. Keenam bangunan paviliun tersebut gaya arsitekturnya dibuat kontras dengan elemen-elemen lain di dalam kawasan.

Untuk membangun nuansa yang asri, dengan penekanan pada desain alam terbuka, diundang konsultan lansekap dan tatakota urban Sasaki Associates dari Watertown (Massachussetts). Alan Ward yang dipercaya sebagai ketua tim dari Sasaki, dengan teliti merancang setiap jengkal tanah, agar menjadi tempat yang nyaman bagi pejalan kaki. Mereka membangun jalan-jalan setapak (pedestrian area) mulai dari lapangan parkir ke arah utara menuju Taman Air Mancur, melewati sebuah lorong yang kiri-kanannya bangunan menara.

Di sepanjang jalan kiri-kanan jalan setapak, ditanami pohon rindang. Sedangkan Taman Air Mancur ditempatkan di halaman muka bangunan perkantoran berbetuk seperempat lingkaran. Sengaja dibuat tidak luas, agar memberi kesan hidup sepanjang hari.

Detail-detail bagi kenyaman pengunjung disusun sedemikian rupa, mulai dari pembuatan trotoar dengan bata berjajar, pilihan tanaman hias dan tanaman peneduh serta bangku-bangku taman dan jalanan. Market Street di jalan utama dibuat untuk kenyamanan pejalan kaki, tanpa melupakan kenyamanan pengendara kendaraan bermotor. *Market street* sendiri terdiri atas dua ruas jalur jalan satu arah, yang dilengkapi tempat parkir yang cukup.

Tata bangunan hibrida (asal) yang dirancang oleh RTKL itu peka terhadap perubahan. Dibuat sedemikian rupa sehingga memudahkan perbaharuannya di masa datang sesuai dengan pengembangan kota.

Enam blok bangunan tambahan di kota ini, meliputi ruang komersial, perkantoran dan pertokoan, sedang dalam perencanaan. Pola desainnya kata **Allan Ward** akan tetap mengacu pada pola American Towns Squares: Lembut dan Hangat. Pembangunan tahap kedua ini akan rampung tahun 1995 mendatang

▲ ***Rosis/MD***

MENARA PAVILIUN YANG MENJADI CIRI KHAS KOTA RESTON

REPRO TATAN

PAHIT MANIS BISNIS KPR

Oleh TOWIL HERYOTO

TATAN RUSTANDI

Tidak pelak lagi, kredit pemilikan rumah (KPR) akhir-akhir ini telah menjadi obyek pelempar dana primadona bagi perbankan. Produk kredit ke sektor papan ini tidak lagi semata dilakukan Bank Tabungan Negara dan Bank Papan Sejahtera saja, tetapi bankbank swasta pun sudah ikut menggarapnya. Bahkan, bank baru yang usianya masih berbilang bulan sekalipun, tak mau ketinggalan membiayai KPR. Sehingga KPR, laksana "makanan bersama" masyararakat perbankan Indonesia.

Keadaan ini dimaklumi, karena pasar pembiayaan KPR khususnya untuk golongan rumah menengah ke bawah, nyaris tak berbatas. Diakui, banyaknya bank pelaku KPR, akan menyebabkan terjadi persaingan ketat. Namun, saya berpendapat, semakin banyak bank yang terjun dalam pembiayaan KPR, justru akan semakin baik dampaknya bagi masyarakat luas. Masyarakat akan mempunyai pilihan yang lebih bervariasi. Sehingga masyarakat sendirilah yang menilai, bank mana yang memberikan pelayanan KPR terbaik dan menawarkan suku bunga yang lebih menguntungkan nasabah. Persaingan dalam pelayanan akan mendorong bank-bank penyalur KPR untuk memberikan pelayanan terbaiknya pada nasabah. Sedang kompetisi bunga akan menyambuk bank meningkatan efisiensi pengelolaan dananya. Dalam bentuk inilah persaingan antar bank pemberi KPR mestinya diarahkan.

Bagi pihak bank sendiri, pilihan pelemparan sebagian dana ke KPR adalah wajar. Karena, bank tentu menilai sektor mana yang relatif lebih aman untuk dibiayai. Untuk saat ini, di banding sektor lainnya, pembiayaan ke sektor perumahan relatif lebih aman. Keadaan ini saya perkirakan akan terus berlangung, sekalipun sektor-sektor lain seperti manufaktur, industri dan jasa belum pulih dari kesulitan-kesulitannya.

Walau demikian, tidak berarti mengucurkan dana ke KPR selalu aman. Bank pemberi KPR perlu juga hati-hati. Sepanjang penyaluran KPR itu untuk rumah pertama (yang memang akan ditinggali), risikonya lebih kecil. Apalagi, ada kepercayaan dalam masyarakat bahwa rumah pertama harus dipelihara baik-baik karena punya nilai historis tersendiri. Yang jadi masalah, kalau KPR yang diberikan ternyata digunakan untuk rumah kedua atau ketiga bagi debitur, apalagi itu untuk tujuan investasi. Untuk motif yang terakhir ini, pihak perbankan perlu lebih berhati-hati.

Tidak mudah memang untuk memantau, apakah KPR yang diajukan debitur merupakan rumah pertama (untuk ditinggali) atau rumah kedua atau untuk investasi. Bagi bank, pembiayaan terhadap rumah (susun) dengan motif untuk investasi, risikonya cukup tinggi. Sebab, ketika suatu saat harga properti jatuh, banknya ikut terseret jatuh. Kejadian seperti ini sering terjadi di luar negeri. Di sinilah perlunya ketajaman bank dalam menganalisis risiko pemberian kreditnya ▲

Penulis adalah Direktur Utama Bank Tabungan Negara

BAMBANG EKA DAN KUDA

IST

Selagi muda, bekerja pada suatu perusahaan tampaknya bukan sekadar soal gaji besar saja. Yang lebih penting lagi, soal aktualisasi diri."Ibarat seorang naik kuda, kalau kudanya tidak bisa lari kencang lagi, maka perlu dicari kuda penggant", papar Bambang Eka Jaya (29), Marketing Manager PT Arya Bumi Graha, Ongko Group.

Kuda yang dimaksud insinyur arsitektur Unpar dan lulusan Wijawiyata Manajemen IPPM itu adalah tempat barunya yang akan memberikan tantangan, dinamika dan kreativitas dalam mengikuti berbagai perkembangan.

"Problematika marketing menjadi dunia kerja yang pas bagi saya dan memberi kepuasan untuk aktualisasi diri," katanya. Dari pengalaman sebelumnya menjadi Marketing Manager Divisi Properti Sinar Mas Group, khususnya untuk gedung perkantoran Wisma BII Surabaya dan Medan serta Eka Life, kian memberikannya kematangan bekerja.

Ketika menjadi anggota tim pemasaran Pusat Perdagangan Roxy Mas, Bambang menyadari kesuksesan Roxy Mas dengan Pasar Sepeda tidak hanya dari gencarnya pemasangan iklan, tapi yang penting keberhasilan pendekatan kepada para pedagang tersebut. "Dari *nature of business*-nya, mereka perlu dijelaskan, berdagang produk sejenis dalam satu lokasi tak perlu takut karena persaingan, justru malah saling mendukung atau sinergi," lanjutnya dengan nada yakin.

Sayangnya, belum sempat menggarap lebih jauh jurus marketing-nya itu, Bambang menyeberang ke PT Jakarta Sinar Intertrade, pengelola ITC Mangga Dua. Di sini dia menjabat Deputy Center Manager sekaligus Tenants Relation Manager.

Meski masih dalam Sinar Mas Group, soal tanggung jawab dan tantangan dirasakan jauh lebih besar. Tapi, dia bak terusik karena harus berhadapan dengan persoalan-persoalan manajemen properti. "Dengan luas ITC sekitar 120.000 meter persegi dan jumlah tenants sekitar 2000 pedagang, tentu membutuhkan kordinasi yang sangat baik, mulai dari persoalan financial, building maintanance sampai promosi terpadu," papar pria yang selama 4 tahun bergabung di Sinar Mas Group.

Lebih-lebih, ITC adalah yang pertama menerapkan sistem strata tittle. Dengan sistem ini, menurut Bambang, masih banyak yang perlu diperjelas, misalnya soal public area. Sehingga tenants belum banyak mengerti akan hak dan kewajiban terhadap kepemilikan bersama itu. Persoalan strata tittle, menurut Bambang baru bisa diselesaikan sampai batas kepemilikan. Walaupun demikian, banyak yang bisa dipetik dari pengalamannya di ITC ini. Umpamanya, bagaimana memelihara pelayanan purna jual dalam pengelolaan suatu gedung.

Di usianya yang tergolong muda itu, namun lumayan kaya dengan pengalaman kerja, Bambang ingin membuktikan bahwa tantangan baru yang dicari itu diharapkan dapat mematangkan kiprahnya dalam dunia marketing properti ▲ *Bineratno*

MAYA DAN DUA DUNIA

TATAN RUSTANDI

Gadis sampul majalah ini tidak takut kulitnya jadi legam karena bekerja di tengah pembangunan proyek apartemen. "Saya memang senang bekerja di lapangan, sekalipun di bawah terik matahari," aku **Maya Moerad,** staf pemasaran Apartemen Green View. Uniknya, Maya adalah sosok dengan dua dunia yang berbeda. Pada suatu ketika dia harus bertutur kata dengan bahasa bunga—agar dapat memikat pembeli. Pada saat yang lain, dia harus menendangkan kakinya ke kepala lawan dalam pertandingan kempo. Ya, inilah dara manis peraih medali emas PON di arena kempo, tapi kemayu ketika memasarkan produk properti.

Dalam kesehariannya di Apartemen Green View, Maya tak segan-segan mengantarkan calon pembeli sampai ke sudut-sudut apartemen yang sedang dibangun. Ya, mondar mandir dari satu tower ke tower yang lain dan tak jarang pula naik turun lantai pakai lif proyek. "Beginilah resikonya jadi orang pemasaran properti," ujarnya dengan sinar mata yang mempesona. Untungnya, kerja rada capek seperti itu sudah biasa dilakukan ketika praktek lapangan semasa kuliah Fakultas Tehnik Jurusan Elektronik Universitas Dharma Persada. Dan lagi, sebelum bergabung dengan Apartemen Green View, Maya berpengalaman pula sebagai Asisten Manajer Pemasaran di PT. Sutiasco, sebuah perusahaan broker properti dan developer.

Wanita 24 tahun berbintang Taurus ini, agaknya tak menolak kalau harus memasarkan produk properti di luar jam kerja resmi. Buktinya, ketika Bisnis Properti bertandang ke kantornya, Maya dipergoki masih melayani calon pembeli. Padahal, pada hari Sabtu itu kantornya sudah sepi dan mentari sudah mulai jatuh ke ufuk barat. Mungkin karena itu, walau belum tiga bulan apartemen ini dipasarkan, dari tangannya secara individual terjual empat unit. Lain lagi penjualan secara tim. "Kalau calon pembelinya minta diantar keliling proyek pada hari Minggu, saya juga siap," tantang Maya bak ber-promosi. Asal, tentu saja, jangan coba-coba me-ngusilinya kalau tak ingin tendangan kemponya mendarat di kepala ▲

Edo

PAULUS DAN RUMUS

TATAN RUSTANDI

Paulus Tamie, 35, manejer gedung PT Segitiga Atrium di Senen, Jakarta Pusat, agaknya tak menyangka kalau akhirnya menggeluti dunia manejemen properti. "Saya mengikuti alur saja," ceritanya, enteng. Karena itu tak heran, kalau awalnya sarjana teknik sipil lulusan Unpar, Bandung, yang menulis skripsi soal terowongan ini, malah bergabung dengan PT Citra Indonesia. Dua tahun di perusahaan kontraktor yang mengerjakan PLTU Saguling ini, Paulus merasakan perlu "mencas" otaknya. Nah, jadilah dia menggeluti ilmu manajemen terapan di Institut Manajemen Prasetya Mulya. "Saya berhenti bekerja dan *full* belajar," kisahnya.

Ternyata, baru satu modul diselesaikan, ada tawaran lain menantang. Dan, tarikan untuk bekerja lebih kuat ketimbang melanjutkan studi. Maka terbanglah dia ke Medan untuk bergabung dengan Grup Raja Garuda Mas, milik konglomerat Sukanto Tanoto. Di sinilah dia mulai menggeluti building management. Cukup sukses dalam tim proyek pulp plant Garuda Mas, Paulus dipercaya mengelola manajemen gedung Uniplaza, Medan.

Selama lima tahun di sini, Paulus mengaku banyak belajar soal kiat manajemen. Rumus dasar dalam mengelola gedung selalu melekat di kepalanya. Ya, rumus 4 C & 1 S (clean, comfort, convenience, communication & safe). Paulus melihat, ada kekhasan tersendiri dalam mengelola gedung perkantoran. Untuk gedung pusat perbelanjaan misalnya, unsur completed (kelengkapan dan serba ada) mungkin lebih besar dari unsur communication. "Sedang pada gedung perkantoran, soal komunikasi unsur utama."

Setelah berendam di Tanah Batak, ternyata Paulus tak bisa menghindari tarikan magnet kota Jakarta. Pertengahan tahun 1992 dia bergabung dengan Grup Mulia. Hanya beberapa bulan di kursi manejer gedung Mulia Tower, barulah Paulus menyeberang ke tempatnya yang sekarang, PT Segitiga Atrium. Bapak dua orang anak ini mengaku, sejak menjadi manejer gedung Bunas Centre di segi tiga Senen setahun lalu, ada kepuasan tersendiri. Katanya, hubungan kemanusiaan dengan tenants dan karyawan terasa lebih dinamis, dibanding berkutat dengan benda mati seperti di proyek.

Diakui, mengelola manajemen gedung punya keasyikan. "Sifatnya lebih permanen dan stabil, tidak sering berpindah pindah seperti di proyek," tuturnya bak membandingkan dengan dunianya di PLTU Saguling dulu. Tak heran bila sebagian besar waktunya dihabiskan untuk berhadapan dengan para tenants.

Juara catur semasa mahasiswa itu, saat ini merasa punya waktu cukup untuk belajar lagi. Dia mengaku selalu menyisihkan waktu sekitar dua jam sehari untuk membaca buku-buku manajemen dan konstruksi. Ya, pada dunia properti, berbagai perkembangan baru memang mengalir ibarat air dari pegunungan ▲ *Setiawan.*

GRAND KUNINGAN
Diplomacy and Business in a TownPark

GRAND K
PROYEK

Grand Kuningan : Diplomacy and Business in A Town Park. Begitulah moto yang mencerminkan konsep pengembangan kawasan di Segi Tiga Emas Jakarta, Kuningan. Proyek mega yang sarat visi dan menjanjikan : Peluang, Feasibility dan Prestise.

UNINGAN, MEGA DI JANTUNG KOTA

Di atas lahan seluas 51 hektar, sejumlah pe-pengusaha profesional putra bangsa, yang tergabung dalam wadah kerjasama antara PT. Rajawali Nusantara Indonesia (RNI) dan PT. Abadi Guna Papan (AGP), menggelar tekad mewujudkan sebuah kota yang mendunia. Suatu kawasan diplomatik yang menyediakan fasilitas perkantoran dan perumahan bagi perwakilan berbagai negara sahabat. Dilengkapi dengan sarana komersial, tempat para investor dan bisnismen mancanegara dapat menjalin kemitraan usaha. Lebih dari itu, kawasan ini akan hadir sebagai wahana interaksi budaya antarbangsa.

Townpark. Kota Taman yang memadukan unsur bangunan, fungsi, manusia serta keasrian lingkungan membuat kawasan ini tampil beda. Yang ada adalah paduan serasi antara areal diplomatik, hunian dan bangunan komersial yang peduli pada unsur manusia, budaya dan alam lingkungannya. Belantara beton yang menyesakkan, dinding kaca yang kering dan menyilaukan, tidak akan dijumpai di sini. Maka tidaklah berlebihan proyek ini menamakan dirinya sebagai *Diplomacy and Business in A Town Park.*

Untuk merealisasikan konsep di atas, didatangkan konsultan andal mancanegara. Masterplan dirancang oleh Envirotech dari Singapore. Lansekap diolah oleh konsultan lansekap termashur di Amerika, Sasaki & Associates. Konsep lansekap yang dibuat adalah ''elegant lanscape design''. Konsultan ini terkenal perfect dalam konsep desainnya. Mulai dari pepohonan, air mancur, lampu penerangan diatur detail dan rigid.

Sedangkan untuk menjamin kualitas proyek sesuai dengan rencana, ditunjuk Wiratman & Associates sebagai manajemen konstruksi. Konsultan nasional ternama ini, punya reputasi luas dalam menggarap beberapa proyek yang memiliki karakter jelas, seperti: Niaga Tower, Puri Bank Eksim, ATD Plaza serta Hotel Holliday Inn.

Kemegahan yang didukung budaya bangsa

Terletak di jantung megapolitan Jakarta. Di pusat bisnis dan perkantoran. Diapit oleh dua poros utama kota, Jalan Rasuna Said dan Jalan Jenderal Sudirman. Di tengahnya melintas Jalan Prof. Satrio yang merupakan bagian dari jalan arteri lingkar dalam, menghubungkan wilayah Timur dan Barat kota.

Grand Kuningan. Sebutan yang layak disandang oleh proyek ini. Dari sisi besarannya, inilah kawasan pengembangan terluas saat ini di pusat bisnis kota Jakarta: 51 hektar. Ditunjang fasilitas listrik PLN sebesar 60.000 kilowatt, air bersih dari PAM DKI 6000 liter permenit serta saluran telepon dengan

PARA MENTERI SAAT MERESMIKAN :
TAMPAK MENSESNEG MOERDIONO (KANAN), MENLU ALI ALATAS (KETIGA DARI KANAN), MENTERI AGRARIA/KEPALA BPN SONI HARSONO, MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG (KEENAM DARI KANAN) DI DAMPINGI DIREKSI PT RNI & PT AGP

TATAN RUSTANDI

TATAN RUSTANDI

IR. EDWIN KAWILARANG, PRESIDEN DIREKTUR AGP

Successful Call Ratio (SCR) tinggi sebanyak 10.000 satuan sambungan. Pengelola proyek rela pula melepaskan tanah seluas 4000 meter persegi dalam bentuk kerjasama pola hibah untuk membangun gardu induk, yang dihubungkan langsung dengan sistem jaringan PLN, guna menjamin ketersediaan daya listrik yang sesuai dengan kebutuhan kawasan ini. Sedangkan untuk saluran air limbah, disiapkan pipa khusus menuju tempat pengolahan limbah air Waduk Melati.

Rancangan tapak kawasan ini dibuat sedemikian rupa, sehingga lokasi komersial, diplomatik dan perumahan tersusun rapi, menyatu dalam unikum tataruang, estetika dan fungsi. Satu sama lain dihubungkan dengan jaringan jalan yang lapang. Membelah kawasan terhampar *boulevard* yang menghubungkan gerbang di Jalan Prof. Satrio di utara dengan gerbang di Jalan Denpasar di selatan, dengan lebar 30 meter. Kemudian diikuti dengan jalan-jalan sekunder dengan lebar 18 meter, jalan lingkungan 15 meter dan 12 meter. Setiap jalan dilengkapi dengan *pedestrian area* yang aman dan nyaman bagi pejalan kaki. Bahkan di sepanjang *boulevard, pedestrian area* direncanakan terbuat dari batu granit, sehingga memberikan kesan anggun dan indah.

Persis di tengah-tengah area akan berdiri plaza dalam bentuk lingkaran dengan radius 200 meter di atas tanah seluas 4 hektar. Plaza yang langsung berhadapan dengan gerbang-gerbang utama ini diperuntukkan bagi jasa komersial, perkantoran, hotel berbintang dan apartemen. Dari bentuknya yang melingkar, dengan jalan akses menuju empat penjuru, plaza ini selintas mengingatkan kepada keasrian Place De La Concorde di Paris.

Taman yang melengkapi plaza ini akan mirip dengan Taman Akasaka di Tokyo. Hawa sejuk di dalam taman akan selalu melingkupi lewat proses pengembunan air dingin yang dihembuskan ke udara melalui sistem ''Fogging.'' Disediakan pula pusat jajan terbuka yang nyaman. Di sini konsep menyatu dengan alam diwujudkan.

Pada gerbang *Grand Kuningan* direncanakan untuk menempatkan gapura atau patung setinggi delapan meter. Selanjutnya di lingkar jalan berikutnya akan ada bangunan lagi, yang mengesankan gapura kedua setinggi 12 meter. Puncaknya adalah bangunan ditengah-tengah plaza, sebagai bangunan tertinggi yang akan menjadi landmark *Grand Kuningan.* Penataan bangunan dari gapura menuju plaza ini mengacu pada filosofi budaya Jawa, bangunan keraton : dari gapura menuju siti hinggil istana raja. ''Meski begitu, kami tidak ingin menciptakan kawasan yang eksklusif dengan memagar kawasan ini dan hanya memberi dua pintu masuk dan keluar,'' kata **Nugroho Suksmanto,** Direktur PT. Abadi Guna Papan.

Proyek mega yang bernilai total sekitar Rp 1 trilyun ini, mendapat dukungan dana dari Bank Exim dan Bapindo sebesar Rp 250 miliar.

Diplomacy, Prestise dan Feasible

Suasana megah dan prestisius yang ditawarkan *Grand Kuningan*, tidak melenyapkan iklim bersahabat dengan alam yang hendak diwujudkan. Kerindangan pepohonan yang asri, akan mengundang orang untuk berjalan kaki dari satu bangunan ke bangunan lain dalam suasana yang nyaman. Ini disesuaikan dengan konsep tata letak bangunan yang semuanya dalam walking distance — dapat dicapai dengan berjalan kaki. Dapat dibayangkan, pada saatnya nanti, di kawasan ini yang akan dijumpai adalah pejalan kaki yang lalu lalang, ketimbang keruwetan lalulintas kendaraan bermortor.

Berbagai jenis pohon tanaman asli Indonesia akan ditanam di sana, termasuk tanaman langka, semisal sawo kecik, pohon damar, mahoni dan pala.

Mungkin bagi generasi sekarang dan generasi penghuni atau pengunjungan *Grand Kuningan,* tanaman eksotik tersebut sudah jauh dari pengenalannya. Ini salah satu cirikhas taman-taman di dalam kawasan ini. Mendekatkan kembali masyarakat kota kepada alam asli Indonesia yang kaya flora, selain memperoleh efek kesejukan, dan keasrian yang ditimbulkannya.

Untuk mendukung keindahan lansekap, di kawasan *Grand Kuningkan,* tidak akan ditemui kabel listrik dan telepon yang berseliweran di udara. Penataan kabel listrik dan telepon seluruhnya menggunakan sistem instalasi bawah tanah. Bahkan saluran pembuangan air pun menggunakan saluran tertutup, kecuali di lingkungan perumahan. Secara keseluruhan kawasan menjadi indah dan teratur. ''Memang tidak mudah memadukan instalasi utilitas semuanya di bawah tanah. Namun demi kesatuan konsep proyek ini, kami sanggup melakukannya,'' kata **Ir. Pudjojoko,** General Manager PT. Rajawali Land & Properti.

Sebagai kawasan yang prestisius, *Grand Kuningan* tidak menempatkan perhitungan bisnis semata dalam merancang fungsi-fungsi, melainkan mengedepankan misi yang diemban, mewujudkan diplomatik area di tengah Jakarta. Atas dasar itu, rancangan tapak *(blok-plan)* dibuat dalam satu nafas keterpaduan dengan fungsi, manusia dan lingkungan.

Di sekeliling lingkar luar plaza dan di sepanjang *boulevard* merupakan area diplomatik, yang terbagi dalam 16 kapling. Masing-masing berkisar 5000 sampai 6000 meter persegi. Hanya satu kapling saja yang berukuran 8000 meter persegi yang terletak di dekat gerbang utara, sudah dipesan oleh Kedutaan Besar RRC. Pada saat ini, 12 kap-ling sudah dipesan oleh perwakilan negara sahabat di sini. Sedang 4 kapling sisanya, beberapa negara sahabat, sudah menyatakan minatnya untuk bergabung ke sini.

Sebanyak 120 kapling perumahan, berukuran 500 - 1200 meter persegi, ditempatkan di sekeliling area diplomatik. Dengan koefisien dasar bangunan 60 persen, maka rumah-rumah di kawasan ini akan hadir dengan pekarangan yang lapang. Sedangkan bangunannya disarankan tidak lebih dari dua lantai, walaupun rancang bangunnya bebas. Dalam pelaksanaan pembangunan, pengelola *Grand Kuningan* akan memberikan rekomendasi kontraktor yang memenuhi kualifikasi untuk membangun di kawasan ini.

Harga tanah yang ditawarkan untuk perumahan sekitar US 1500 per meter persegi atau sekitar Rp 3,2 juta. Sedangkan standar bangunan yang disarankan adalah berkisar antara Rp 800.000 sampai Rp 1000.000 per meter persegi . Dengan begitu seimbang dengan harga tanahnya.

Lahan yang disediakan untuk area komersial, tak lebih dari seperempat luas lahan. Terletak di dalam lingkar Plaza. Sisanya berada di ujung gerbang selatan, di pojok Jalan Denpasar Raya. Dibatasinya area komersial ini, agar suasana elegan yang hendak dibangun tidak *crowded* oleh hiruk pikuknya aktivitas perdagangan.

Sebagian besar lahan yang tersisa dijadikan area perkantoran dan apartemen. Dengan KDB 40 persen serta KLB yang dimintakan rata-rata 4, serta harga tanah berkisar antara US 1750 - US 2000 per meter persegi, para developer ruang perkantoran dan apartemen, dapat membangun ruang yang layak secara bisnis (feasible).

Kawasan *Grand Kuningan* bukan diperuntukkan bagi sembarang orang. Bukan pula untuk mereka yang sekadar investasi, dengan perhitungan angka-angka kasat mata. Melainkan menjadi wadah bagi mereka yang berkaliber, yang tengah merengkuh atau yang telah berada pada tataran yang mendunia. Dan tokoh yang seperti ini, kini sudah mewarnai kehidupan bangsa kita. Mereka adalah para entrepreuneur puncak, CEO atau para profesional kaliber

DIREKSI PT AGP :
MOH. S. HIDAYAT, IR. EDWIN KAWILARANG, IR. NUGROHO. PROFESIONAL DI BIDANGNYA

DOK. AGP

dunia.

Melihat prospek pasar yang demikian, diperkirakan kapling perumahan akan terjual habis sebelum tahun ketiga. Saat ini saja, sudah banyak kalangan *businessman* puncak yang sudah memesan. Dengan sistem penjualan strata title, pembeli hanya membayar 10 persen dari harga. Sisanya 85 persen bisa dibayar tunai atau dicicil. Sisa yang 5 persen lagi dilunasi saat sertifikat atas nama *Grand Kuningan* selesai. Begitu Ijin Mendirikan Bangunan (IMB) segera dilakukan balik nama atas nama pembeli.

DOK. AGP

MENYIAPKAN WAHANA INTERAKSI BUDAYA

Area komersial dan perkantoran pun sudah banyak diminati oleh para investor. Jan Darmadi Group, sudah membeli seluas empat hektar, yang rencananya untuk membangun hotel, apartemen dan perkantoran. PT. Kodel bekerjasama dengan Sinarmas membeli seluas 2,7 hektar untuk apartemen. PT. Haka juga sudah membeli lahan di sini. Beberapa investor besar kelas dunia, telah menyatakan minatnya untuk membeli lahan dan memindahkan kantor pusatnya ke kawasan ini.

Ada kesepakatan, bahwa meskipun kawasan komersial dimiliki oleh masing-masing *land lord* (perusahaan), namun selalu menggunakan *Grand Kuningan* di belakang proyek.

Saat ini pelaksanaan pembangunan infrastruktur, berupa jalan dan saluran sudah dilakukan. Direncanakan selesai pada Juni 1994 mendatang.

Kemitraan yang Menguntungkan Rakyat

Mengembangkan lahan Proyek Pengembangan Lingkungan Kuningan menjadi sebuah kawasan diplomatik ''Grand Kuningan'' bukan semudah membalik telapak tangan. Bermula dari Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri No 161/1983 yang memberikan hak kepada Departemen Keuangan untuk mengelola lahan seluas 51 hektar di daerah kuningan, Jakarta Selatan. Departemen keuangan menunjuk PT. Rajawali Nusantara Indonesia (RNI), sebuah BUMN di bawah departemen tersebut, untuk menjadi pelaksana pengelola lahan tersebut.

Bagi Direksi RNI, kepercayaan ini merupakan sebuah penugasan yang membanggakan sekaligus tantangan. **Drs. Sumargono,** selaku Direktur Utama RNI, segera membetuk tim Proyek Pengembangan Lingkungan Kuningan dengan penanggung jawab **Hoesein Soeropranoto,** Direktur Komersial RNI.

RNI yang sebelumnya banyak bergerak di sektor agrobisnis, farmasi dan trading, merasa perlu merangkul pihak swasta yang lebih berpengalamam di bidang properti. ''Di sektor properti, kami belum berpengalaman. Maka kami perlu bermitra dengan swasta,'' ujar Husein. Maka pada tahun 1988, RNI mewu-judkan kerjasama dengan PT. Abadi Guna Papan—sebuah konsorsium antara PT Bimantara Sitiwisesa (40 persen), PT. Citra Sari Makmur (30 persen) dan PT. Putraco Indah (30 persen).

Manajemen AGP berada ditangan orang-orang yang sudah banyak makan garam di bidang properti. Mereka profesional yang tidak diragukan integritasnya. **Moh. S. Hidayat,** dipercaya menduduki Komisaris Utama, adalah seorang *property players* yang handal. Selain pimpinan Putraco Indah dan holding company Benua Birunusa, ia dikenal luas sebagai tokoh real estate Indonesia (REI).

Duduk sebagai Direktur Utama, **Ir. Edwin Kawilarang.** Seorang *profesional career* yang merintis dari bawah dalam grup Bimantara, sampai

IST.

DEWAN DIREKSI PT RAJAWALI NUSANTARA INDONESIA
SUMARGONO (PRESIDENT & CEO), HOESEIN SOEROPRANOTO (COMERCIAL DIRECTOR, HARYANTO (FINANCIAL DIRECTOR), BAMBANG SUMARDIKO (DIRECTOR), ZAINAL ARIFIN (DIRECTOR).

menduduki jabatan puncak dalam divisi properti kelompok bisnis tersebut. Ia orang yang berada di balik sukses Palm Court Condominium, dua tower yang menjulang di perempatan Kuningan, selain.proyek-proyek properti lainnya di lingkungan Bimantara.

Adalah Ir. Nugroho Suksmanto MBA., yang dipercayakan menjabat Direktur Operasional. Seorang profesional karir yang mengembangkan diri menjadi entrepreuneur di bidang properti. Memiliki pengalaman menangani proyek-proyek pengembangan kawasan skala luas, seperti proyek Senen dan Kota Satelit Bintaro Jaya.

Berbekal berbagai pengalaman tersebut, *joint operation* RNI-AGP melangkah menangani proyek ini. Langkah strategis yang disusun pertama adalah menyelesaikan pembebasan tanah tanpa menggusur penduduk. Sistem yang dilakukan sebaliknya relatif

PEMBEBASAN TANAH YANG PARTISIPATIF

Tak banyak proyek berskala mega yang tidak disertai dengan gejolak sosial. Salah satu pemicunya adalah pembebasan tanah. Dari yang sangat sedikit tersebut, proyek *Grand Kuningan* patut mendapat acungan jempol. Proyek seluas 51 hektar di jantung kota Jakarta, wilayah padat dan pusat bisnis, dapat dibebaskan dari penduduk setempat tanpa gejolak. Bahkan rakyat dengan rela pindah dari lokasi proyek dan tingkat kehidupannya justru lebih baik.

Tesis yang banyak mempengaruhi opini selama ini, bahwa pembebasan lahan berarti proses pemiskinan, tidak berlaku pada proyek ini. Tak salah kalau upaya-upaya dari pengembangan proyek ini, dapat disebut sebagai salah satu bentuk dari pembangunan terlibat (*participatory development*). Upaya ini hanya dapat terwujud dengan tekad yang kuat dari pengusaha pengelola proyek ini: membangun tanpa menggusur. Membangun tanpa merugikan rakyat.

Melalui proses dialog langsung yang intensif antara pengelola proyek dengan penduduk secara terus-menerus, serta melibatkan berbagai pihak, aparat pemerintah, pemuka masyarakat dan agama, wakil rakyat di DPRD, maka tercapai solusi yang menguntungkan semua pihak. ''Ternyata masyarakat itu, kalau tidak dipengaruhi oleh unsur-unsur luar, mudah diajak dialog. Mereka dapat mengerti tujuan proyek, serta keuntungan-keuntungan yang dapat diperolehnya dari pelaksanaan proyek ini,'' kata **Nugroho Suksmanto,** Direktur PT. Abadi Guna Papan.

Kepada penduduk ditawarkan empat pilihan. Pertama, bentuk ganti rugi biasa berupa uang. Dari 728 KK penghuni lahan 20 hektar yang dibebaskan, 460 KK diantaranya memilih cara ini.

Kedua, program relokasi berdasarkan kesamaan nilai ekonomis lahan yang dipunyai di Kuningan. Pengelola proyek menyediakan lahan seluas 6,5 hektar di Pondok Ranggon, dalam bentuk tanah matang dengan harga Rp 40.000 per meter persegi. Sebanyak 61 KK, yang umumnya peternak sapi perah, memilih program ini. Salah seorang diantaranya adalah **Hamdani Asusi,** yang semula memiliki lahan seluas 250 meter persegi. Di tempat baru ini dia bisa memiliki lahan seluas 900 meter persegi, berikut rumah permanen berlantai keramik kelas satu. Sebagai peternak dia merasa lebih cocok di tempat ini, bahkan produksi 20 ekor sapi perah miliknya meningkat dari 70 liter menjadi 100 liter perhari.

Ketiga, bagi mereka yang begitu kuat terikat dengan tanah kelahirannya, disediakan program konsolidasi lahan. Kepada penduduk disediakan kapling/persil konsolidasi seluas 50 persen dari tanah asal, ditambah biaya pembangunan rumah sebesar Rp 250.000 per meter persegi. Ada 10 KK yang memutuskan memilih program ini dan tetap tinggal di Kuningan. ''Saya milih program ini, karena ada ikatan yang kuat dengan tempat ini,'' ujar **H. Ahmad Muradi Mardhani,** salah seorang yang memilih tetap bermukim di Kuningan.

Keempat, pemilik tanah dapat menitipkan tanahnya untuk dijual oleh pengelola. Lewat program partisipasi ini, pemilik lahan dapat menikmati kenaikan nilai (capital gain) dari tanah. Sementara tanahnya belum terjual, pengelola memberikan pinjaman untuk pindah sebesar Rp 500.000 per meter persegi. Sisanya dilunasi saat tanah tersebut laku. Yang memilih program ini banyak juga, 191 KK.

Melalui empat program pembebasan lahan tersebut, pengelola *Grand Kuningan* berhasil merangkul rakyat untuk mendukung proyek ini. Terlepas dari gejolak sosial, yang biasanya diikuti oleh isu-isu yang naik ke pelataran politik. Pemerintah pun melihat, metode yang diterapkan ini, salah satu alternatif yang patut dijadikan acuan. ''Model ini akan kita kembangkan secara nasional,'' kata **Ir. Soni Harsono,** Menteri Negara Agraria/Kepala Badan Pertanahan Nasional (BPN).

Patut dibanggakan, dari pengembangan proyek *Grand Kuningan* ini, para putra bangsa yang perduli kepada kepentingan rakyat banyak, demi pembangunan bangsa dan negara, melahirkan alternatif pemecahan masalah yang selama ini selalu pelik : Pendekatan pembebasan tanah yang partisipatif.

IST.

***KOTA TAMAN,** TEMPAT DIPLOMASI DAN BISNIS SKALA DUNIA*

menguntungkan masyarakat setempat. Karena itulah, pada pembebasan lahan *Grand Kuningan* ini, nyaris tak terdengar ribut-ribut antara penduduk dengan pihak pengelola. Pekerjaan ini, tentu bukan sesuatu yang mudah dilaksanakan. ''Dua tahun lebih kami bergelut dengan rakyat. Berdialog, menawarkan berbagai bentuk solusi yang disepakati. Akhirnya semua menerima, atas dasar mufakat bersama,'' ujar Nugroho Suksmanto mengenang.

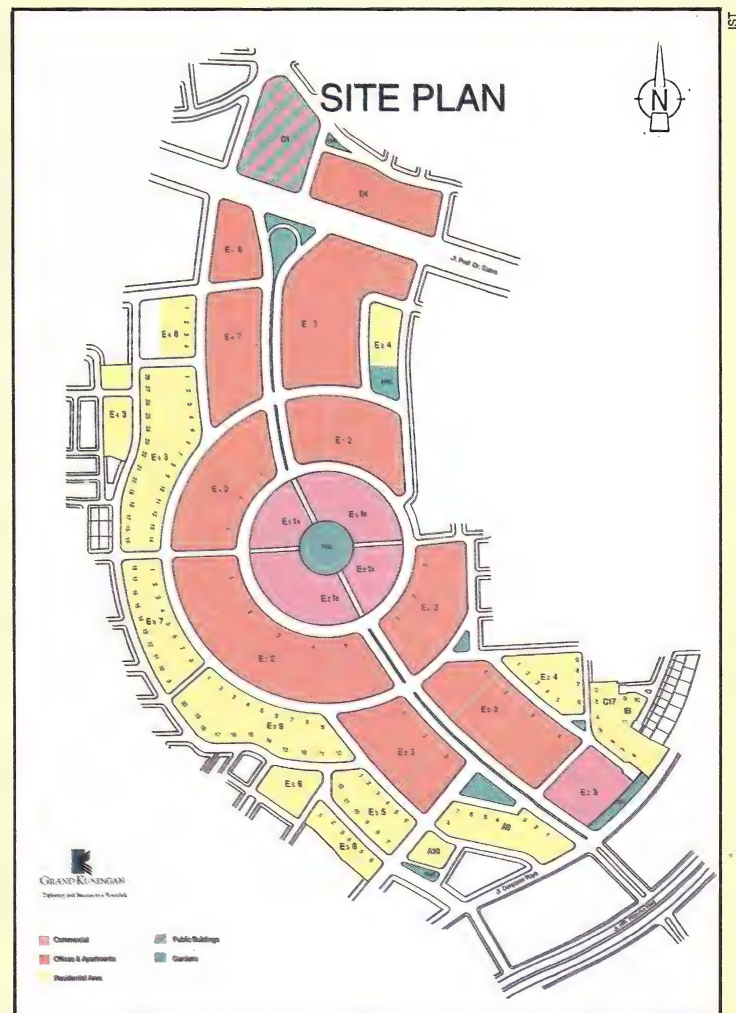
Persetujuan *blok-plan* diperoleh tahun 1991. Dari 51 hektar lahan yang dikelola, yang efektif dimanfaatkan untuk proyek hanya 30 hektar. Sisanya untuk fasilitas sosial dan sarana umum. Sesuai *blok plan,* 13,7 hektar diperuntukkan bagi area diplomatik, selebihnya untuk kawasan komersial dan perumahan.

Growth Structure, Global Atmosphere

Inilah proyek yang peresmian pembangunannya, 20 Oktober yang lalu, dilakukan secara bersama-sama oleh empat Menteri Kabinet Pembangunan VI : Mensesneg **Drs. Moerdiono**, Menteri Luar Negeri **Ali Alatas,** Menteri Negara Perumahan Rakyat **Ir. Akbar Tandjung** serta Menteri Negara Agraria **Ir. Soni Harsono.** Tak ketinggalan Gubernur DKI Jakarta, **Surjadi Sudirdja.** Hadir pula sejumlah pejabat tinggi dan perwakilan berbagai negara sahabat.

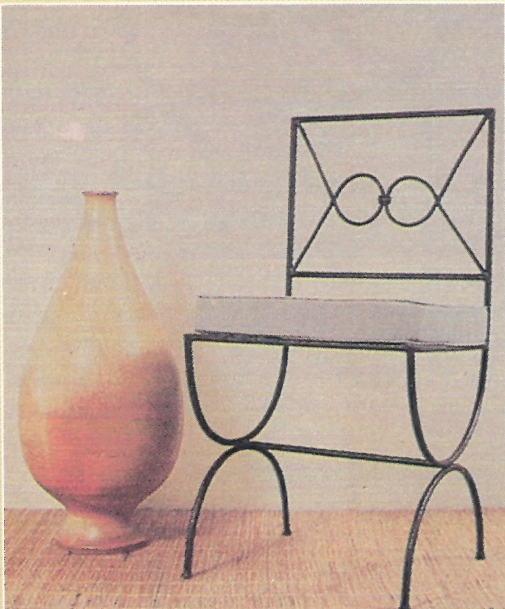
Banyak harapan yang terkandung kerjasama para putra bangsa ini. Mensesneg Moerdiono menyebut,'' Proyek ini bisa memberi sarana dan fasilitas yang lebih baik sesuai dengan kebutuhan para diplomat.'' Dari segi keamanan lebih menguntungkan pemerintah. Sedangkan Gubernur Surjadi Sudirdja membanggakan proyek mega ini, mampu menyelesaikan pembebasan tanah, tanpa menimbulkan keresahan masyarakat.

Kehadiran *Grand Kuningan* kelak akan membawa nuansa baru bagi tataruang kota. Jakarta sebagai megapolitan, di masa datang akan terus berkembang. Posisinya dalam percaturan global, terutama di kawasan Asia Pasifik menjadi semakin penting. Karena itu tidaklah berlebihan, proyek ini memakai kosep pengembangan : *Growth Structure, Global Atmosphere* ▲

IST.

KURSI MEJA BESI TEMPA.

Perabot kursi dan meja berbahan besi tempa (bukan cor) ini dapat menjadi salah satu pilihan terbaik untuk menghiasi teras atau taman kebun kediaman anda. Desainnya sederhana, tapi cukup artistik, dan kerangkanya dijamin tidak mudah keropos karena tahan terhadap panas dan hujan.
Tersedia dalam aneka warna pilihan: black light hebro, green hebro, victoria silver, bronze, metalic gold, cooper, coffee brown, gold brown, black victoria, dan dark green gold.

Coffee Table ini. cocok ditempatkan di taman kebun. Tatakan mejanya menggunakan bahan glass top. Tinggi 70 centi meter, diameter meja 50 centi meter. Harga kerangka Rp 185.000 dan tatakannya Rp 150.000,-.

Elegant Dining Cheer sebagai pasangan dari Coffee Table. Tinggi sandaran duduk 90 centi meter, luas dudukan 45 x 50 centi meter. Harga kerangka Rp 440.000, bantalannya dari bahan kapas Rp 30.000,-.

Simplicity Console Table berkaki tiga, cocok diletakkan di bawah kaca hias dinding. Atau diantara dua dinding sejajar yang terputus. Tatakannya berbentuk persegi panjang, terbuat dari marmer. Tinggi tatakan 90 centi meter. Jarak sisi antara kaki meja 30 centi meter. Harga kerangka Rp 460.000, tatakannya Rp 90.000.

Butterfly Cheer ini cocok ditempatkan di teras samping maupun kebun. Tinggi sandarannya 90 centi meter. Tinggi dudukan 50 centi meter dengan ukuran alas 45 x 50 centi meter. Harga kerangka Rp 426.000, bantalannya Rp 30.000,-.

Piches Dining Cheer ini memiliki tinggi sandaran 90 ceti meter. Ukuran dudukan 45 x 50 centi meter. Cocok ditaruh di teras. Harga kerangka Rp 300.000, bantal dudukannya Rp 30.000,-.

Butterfly Table sebagai pasangan dari Butterfly Cheer. Jika ditempatkan di teras, cukup menarik untuk meja telepon. Tinggi tatakan meja 45 centi meter, ukuran tatakan 50 x 50 centi meter. Harga kerangka Rp 330.000, tatakan mejanya (berbahan Glass Top) Rp 50.000,-.

Perabot meja kursi ini sepenuhnya menggunakan bahan lokal dan diproduksi oleh PT ICAD PERDANA. Anda bisa mendapatkannya di Galerry ICAD di Jl. Kemang Timur Komp. PN Sandang No.1 Jakarta Selatan **(Telp.7990859).**

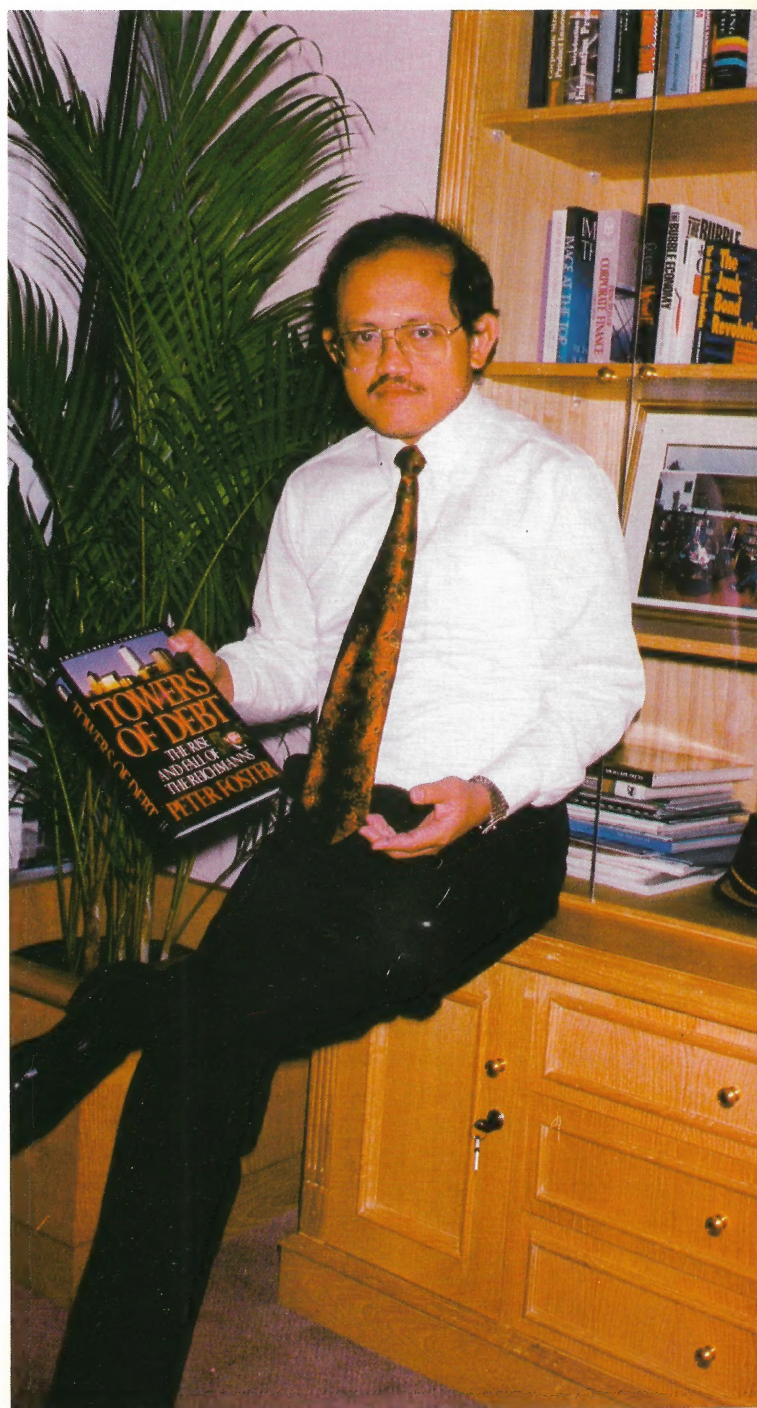
NUGROHO SUKSMANTO: MENGUBAH BINTARO HINGGA KUNINGAN

Inilah tokoh di balik pembangunan Grand Kuningan, proyek paling raksasa di pusat bisnis kota Jakarta. Mengapa justru setelah ikut membesarkan Grup Jaya dia ke luar dari sana? Apa hubungannya dengan Ciputra? Apa proyek besar Nugroho selanjutnya?

Kalau bukan karena aktivis pers kampus di almamaternya ITB Bandung, mungkin jalan hidup ***Nugroho Suksmanto*** *akan lain jadinya. Ketika itu, tahun 1973, dia memprakarsai berdirinya majalah Himpunan Mahasiswa Teknik Arsitektur ITB,* Pola. *Sebagai mana kebanyakan media mahasiswa yang belum punya pembagian kerja yang teratur, maka selain sebagai pimpinan dan editor, Nugroho juga merangkap sebagai pencari iklan. Ketika itu, "Saya sering minta iklan ke Pak Ciputra dan dalam menangani penerbitan saya dibina Pak* ***Eric Samola,*** *" cerita Nugroho, mengenang.*

Perkenalannya dengan ***Ciputra*** *itulah agaknya yang merupakan langkah pertamanya dalam dunia properti. Kini, pengelola majalah kampus itu dikenal sebagai tokoh bisnis properti yang disegani. Dialah salah satu pemilik PT Safiera Amalia, perusahaan real estate yang telah menggarap sembilan proyek real estate yang banyak dikenal. Dari Safiera-lah lahir semisal Lebak Lestari Indah, Executive Golf Mansion, Japos Graha Lestari, Gading Griya Lestari dan kini berkonsentrasi pada proyek-proyek wisata dan niaga dengan menangani Kuta Jaya Cottages, sampai Krakatoa Beach Resort seluas 300 hektar di Pandeglang, Jawa Barat. Bersama-sama* ***Ir. Slamet Widodo,*** *dia juga mendirikan PT Cakra Sarana Persada yang berspesialisasi di bidang perumahan, khususnya rumah-rumah menengah dan sederhana. Proyek-proyek yang sedang dikembangkan antara lain Harapan Baru Regency, Harapan Taman Bunga, Graha Harapan Regency, Proyek Perumahan Ranca Maung seluas 45 hektar di Bandung. Dan sekarang sedang mempersiapkan kawasan Perumahan sederhana seluas 800 hektar di Lebak Silalangu-Tangerang, yang kini telah dikuasai seluas 450 hektar. Dan, dia pulalah tokoh di balik PT Abadi Guna Papan dengan proyek Grand Kuningan. Ya, proyek kawasan diplomatik dan bisnis seluas 50 hektar di kawasan Segi Tiga Emas, Jakarta, yang belakangan menjadi buah berita media masa.*

Begitulah, Nugroho Suksmanto, pengelola majalah kampus

TOWERS OF DEPT,
BUKU FAVORIT TENTANG KEJATUHAN TOKOH PROPERTI DUNIA

tersebut. Karena Ciputra kemudian dia angkat sebagai Pembina di Yayasan Pengelola majalah himpunannya, Nugroho jadi lebih dekat. Perkenalannya dengan orang yang kemudian dikenal sebagai Taipan real estate itu, tidak dapat dibantah telah mempengaruhi perjalanan profesinya. Nugroho mengakui, yang memperkenalkannya ke dunia real estate adalah Ciputra. "Dari Pak Ci saya banyak belajar," akunya lagi.

Alkisah Ciputra-lah yang, begitu Nugroho menyelesaikan studinya pada tahun 1976, mengajak untuk bergabung dengan Jaya. Padahal, ketika masih kuliah, dia sudah bekerja pada perusahaan konsultan PT Widya Pertiwi, dengan gaji Rp 125 ribu per bulan. Sedang ketika ditawarkan masuk Jaya, pria kelahiran Semarang tahun 1952 itu hanya ditawarkan gaji Rp 90 ribu per bulan.

Dan, pada saat yang sama pula, karena Nugroho mendapat penghargaan Student Travel Fellowship Award dari Departemen Arsitektur ITB yang disponsori Palmer & Turner, dia diberi kesempatan bekerja di konsultan arsitek itu di Hongkong. Gajinya lumayan menggiurkan: Rp 350 ribu. Tapi akhirnya, tak tergiur terbang ke Hongkong dan memilih bergabung dengan Jaya walau gajinya relatif kecil. Di samping merasa sudah dekat dengan Ciputra dan juga Eric F.Samola, Nugroho melihat divisi real estate Group Jaya banyak memberikan tantangan dan prospeknya bagus. Dan, pilihan Nugroho agaknya jitu. Belakangan terbukti, perannya dalam membesarkan divisi real estate Group Jaya tidak bisa dikatakan sedikit.

Kebolehannya di Jaya dimulai dengan penanganan proyek Kramat Jaya Baru di Sentiong Jakarta Pusat dan Pesing di Daan Mogot Jakarta Barat. Tak lama sesudah menggarap proyek perumahan itu dan membenahi Proyek Senen, dia dipromosi menjadi kepala Divisi Pengembangan Bangunan, Departemen Real Estate Group Jaya Nugroho naik pangkat sembilan tingkat sekaligus sehingga sempat menimbulkan protes dari pimpinan-pimpinan divisi lainnya.

Anak pedagang gula dari Semarang ini semakin berkibar ketika dipercaya menggarap proyek Bintaro Jaya yang kesohor itu. Awalnya luas lahan yang dibangun hanya 70 hektar, lalu ditambah 375 hektar. Tak cukup begitu, akhirnya proyek real estate di selatan Jakarta itu diperluas menjadi 1.500 hektar. Proyek Bintaro inilah yang paling mengesankannya. Mengapa? "Bintaro merupakan 'bayi' saya," tutur penggemar golf berhandicap 10 ini berumpama. Ya, dari kebolehannya di Bintaro Jaya inilah dia melejit di dunia properti.

ORANG DI BELAKANG PROYEK GRAND KUNINGAN

Apa pertimbangan Anda waktu itu untuk mengembangkan Bintaro, padahal kawasan tersebut nyaris saja dijual ke Perumnas?

Saya tertantang dengan kata-kata bos saya Pak Eric Samola. Beliau mengatakan,"Nugroho, kita kembangkan Bintaro Jaya, kalau gagal saya akan minta berhenti dari Jaya".

Bintaro waktu itu terkesan masih jauh dari pusat kota Jakarta. Tapi alamnya segar, serta lokasi dan prospeknya memang baik sekali, terutama untuk menarik orang yang sumpek karena hiruk pikuk dan ganasnya kota Jakarta. Sehingga terpikir oleh kami waktu itu membuat *gimmick* berupa kata-kata manis; lepas dari kesibukan kota, resapi ketenangan Jakarta, hidup nyaman di alam segar, Bintaro Jaya.

Jadi motto Bintaro Jaya yang banyak diikuti real estate lain bukan lahir karena latah, melainkan berdasarkan konsep pemikiran.

Mengapa Anda begitu yakin lokasi Bintaro Jaya bakal laku?

Dalam melihat lokasi, kita harus mengartikannya dalam konteks perkembangan kota. Sebagai developer, kita harus jeli melihat masa depan dan perkembangan jangka panjang. Tidak bisa berpatokan suatu lokasi sebagai daerah padat aktivitas saja. Lihatlah kawasan Jalan Gajah Mada, Hayam Wuruk dan Pintu Air. Lokasi itu memang pusat bisnis dan strategis, tapi tidak akan ada lagi perkembangan di sana. Laju harga tanah di Jalan Gajah Mada tertinggal dibandingkan dengan daerah Kuningan misalnya. Di sinilah perlunya kejelian membaca situasi dan melihat kecenderungan perkembangan kota. Dalam kasus Bintaro awalnya, sebetulnya Pak Ci yang jeli melihat peluang ini, tugas saya menciptakan konsep pengembangan dan menumbuhkan spirit berkarya, seirama